Términos de referencia (TdR) para la adquisición de servicios por debajo del umbral de la UE

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

CONFIDENTIAL

Desarrollo de capacidades organizativas de la Red de Cooperativas de Café de Puebla para la producción y comercialización sustentable.	**N.º de proyecto / unidad de costos: G-012318-001** **Número de licitación 10063667**

0. Lista de abreviaturas 2

1. Contexto 3

1.1 Información breve sobre el proyecto 3

1.2 Situación de partida 3

2. Tarea para la parte contratista 4

3. Concepción 10
Concepción técnico-metodológica 10

4. Plan de personal 11
Jefe o jefa de equipo 12
Experto o experta clave 1 13
Contingente de expertos y expertas en misión de corto plazo con un mínimo de 2 y un máximo de 3 expertos o expertas ..... **¡Error! Marcador no definido.**

5. Pautas para el cálculo 14
Asignación de personal y gastos de viaje 14

Talleres, eventos, formación inicial y perfeccionamiento ..... **¡Error! Marcador no definido.**

6. Contribuciones del comitente o de otros actores 16

7. Pautas relativas al formato de la oferta 16

0. Lista de abreviaturas

CCG	Condiciones Contractuales Generales aplicables a la contratación de obras y servicios
CV	Curriculum Vitae
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
SADR	Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural del Gobierno del Estado de Puebla
TdR	Términos de referencia

1. Contexto

1.1 Información breve sobre el proyecto

El proyecto “Agricultura Sostenible: Transformación de sistemas agroalimentarios para la protección de la biodiversidad y el clima”, tiene como objetivo mejorar las políticas y condiciones habilitadoras para la transformación de la agricultura y los sistemas agroalimenticios de México, hacia una mayor responsabilidad ambiental y social (ver anexo 1).

Para lograr lo anterior, el proyecto apoya alianzas que promuevan la preservación de la biodiversidad y acción por el clima en la agricultura con un enfoque de género en inclusión social. En específico, para actores clave que fomentan el financiamiento hacia prácticas sostenibles en la agricultura que ayuden a proteger la biodiversidad.

1.2 Situación de partida

El cultivo del café es una actividad importante en el estado de Puebla debido a que es un medio de vida para pequeños y medianos productores. Asimismo, el café de Puebla tiene un gran valor para el medio ambiente debido a que se produce bajo sombra lo que significa que es un cultivo “amigable con la biodiversidad”.

Uno de los principales obstáculos para la transformación sostenible de la cadena agroalimentaria de café es la falta de ingresos de los productores para invertir en acciones transformadoras, por lo que la organización y acceso a mejores mercados es fundamental para impulsar las buenas prácticas sostenibles que preserven la biodiversidad y protejan el clima.

La SADR Puebla impulsa procesos de integración y consolidación de estructuras organizativas locales y regionales para que la Red de Empresas Sociales de Café de Puebla realice la proveeduría de materia prima de calidad al Centro de Innovación y Transformación Agropecuaria y Acuícola. De esta forma se garantiza la compra de café a precio justo y la producción sostenible en campo.

Objetivo del contrato: Fortalecer las capacidades organizativas, administrativas, empresariales y de planificación de negocios de empresas sociales de café y grupos de productores en proceso de constitución, con el fin de contribuir a su consolidación organizativa, mejorar sus capacidades de gestión y comercialización y avanzar en la conformación y fortalecimiento de una Red de Empresas Sociales de Café de Puebla.

Metas:

La consultoría deberá contribuir al cumplimiento de las siguientes metas:

- Impartir 16 talleres presenciales para el fortalecimiento de capacidades de empresas sociales de café y grupos de productores en proceso de constitución.
- Brindar acompañamiento técnico a hasta 10 empresas sociales de café y/o grupos de productores para fortalecer sus procesos de asociatividad, constitución legal y/o consolidación organizativa.
- Brindar asesoría para la conformación y fortalecimiento de 1 Red de Empresas Sociales operadoras de Beneficios Húmedos Colectivos de Café.

- Acompañar a 10 organizaciones participantes en el diseño y fortalecimiento de sus planes de negocio, incorporando aspectos económicos, sociales y ambientales.

2. Tarea para la parte contratista

La parte contratista realizará los siguientes productos:

Fase 1. Análisis documental y diseño metodológico

i. Diagnóstico y nota conceptual de los talleres

La parte contratista deberá realizar un diagnóstico de necesidades de capacitación, a partir de la revisión de la información documental disponible sobre la cadena de valor del café en el estado de Puebla, con énfasis en asociatividad, gestión empresarial y acceso a mercados.

El análisis deberá identificar los principales retos, oportunidades y necesidades de fortalecimiento de las organizaciones de productores, considerando experiencias e iniciativas previamente implementadas en el estado, así como información proporcionada por GIZ y la SADR Puebla. Esta información podrá incluir, entre otros insumos, los aprendizajes del proyecto Agricultura Sostenible GIZ y la estrategia estatal de producción y comercialización sostenible de café de SADR.

De manera preliminar, se han identificado las siguientes temáticas como necesidades básicas para el fortalecimiento de capacidades:

Temas
1: La Organización Social, una alternativa de desarrollo ▪ ¿Qué es la economía social y solidaria? ▪ ¿Porque nos queremos organizar? ▪ Principios de gobernanza en una organización social ▪ ¿Qué tipos de organizaciones sociales existen? ▪ Pasos que seguir en la integración de una sociedad legalmente constituida ▪ Retos, oportunidades y experiencias ▪ ¿Qué características deben de tener las cooperativas ambiental y socialmente responsables?
2: Visión, Misión y Objetivos Estratégicos ▪ Aspectos críticos de la cafeticultora y alternativas de desarrollo sostenible ▪ ¿Cuál es nuestra visión, misión y objetivos de corto, mediano y largo plazo? ▪ ¿Cuál es nuestro potencial productivo y posición en el mercado? ▪ ¿Qué queremos hacer para impulsar nuestro desarrollo sostenible? ▪ ¿Qué es la EUDR? ¿Qué tenemos que hacer para dar cumplimiento a EUDR?
3: Nuestro Plan de Negocios ▪ ¿Cuál es nuestra situación actual Costo – Beneficio? ▪ ¿Qué prácticas debemos impulsar para mejorar el Costo – Beneficio? ¿y para la producción sostenible? ▪ ¿Que requerimos para ser competitivos y sostenibles en la red de valor de la cafeticultora? ▪ ¿Cuáles son nuestras metas de desarrollo sostenibles? Metas ambientales, sociales y económicas. ▪ ¿Qué es el modelo de negocios CANVAS? ▪ ¿Estructura tu modelo de negocios con la metodología CANVAS?
4: Procesos de Gestión Empresarial y Financiera ▪ Procesos de Autogestión

- Procesos de Gestión Institucional
- Procesos de Tecnificación, Innovación y sostenibilidad.
- Procesos de Gestión Financiera

Asimismo, el diagnóstico deberá identificar metodologías y enfoques de capacitación pertinentes para productores y organizaciones de productores, considerando las características socioculturales de la población participante y, particularmente, la participación de personas adultas mayores e indígenas.

Con base en los resultados del diagnóstico, la parte contratista deberá elaborar una nota conceptual de los talleres, que incluya:

- Objetivo general y objetivos específicos.
- Resultados esperados.
- Público objetivo y perfil de participantes.
- Contenidos temáticos.
- Estructura y duración de los talleres.
- Metodología y técnicas didácticas.
- Modalidad de impartición.
- Estrategia de implementación acompañamiento posterior.
- Cronograma de implementación.

La nota conceptual deberá ser validada y aprobada por GIZ y por la persona designada como punto focal de la SADR Puebla. Como parte de la estrategia de implementación y acompañamiento posterior, se deberán anexar como mínimo propuestas de:

- Convocatorias e invitaciones para los talleres.
- Programas de trabajo por región
- Cartas descriptivas de los talleres.
- Listas de asistencia.

ii. Desarrollo de contenidos y materiales

A partir de la nota conceptual aprobada, la parte contratista deberá desarrollar los contenidos pedagógicos, actividades de aprendizaje, herramientas y materiales necesarios para la implementación de los talleres.

Los materiales deberán ser técnicamente sólidos, didácticos y adecuados a las características de las personas participantes. De manera enunciativa, podrán incluir:

- Presentaciones y materiales gráficos.
- Videos y recursos audiovisuales.
- Infografías.
- Casos de estudio.
- Dinámicas y ejercicios prácticos.
- Herramientas para el desarrollo de planes de negocio.
- Instrumentos de evaluación y retroalimentación.

Cada actividad de aprendizaje deberá especificar, como mínimo, su objetivo, duración, modalidad, instrucciones y criterios de evaluación. Asimismo, deberá incorporarse un mecanismo para recabar retroalimentación de los participantes

sobre los contenidos y la metodología, con el propósito de realizar ajustes durante la implementación.

Fase 2. Trabajo de campo

iii. Implementación de talleres.

La parte contratista deberá impartir 16 talleres presenciales, distribuidos en cuatro regiones del estado de Puebla:

Región	No. Talleres	Organizaciones participantes
Xicotepec	4	6 organizaciones, hasta 4 personas por organización
Zapotitlán de Méndez	4	6 organizaciones, hasta 4 personas por organización
Teziutlán	4	6 organizaciones, hasta 4 personas por organización
Eloxochitlán	4	6 organizaciones, hasta 4 personas por organización

En cada región se impartirán cuatro talleres, correspondientes a las siguientes temáticas:

1. Organización y empresas sociales.
2. Visión, misión y objetivos estratégicos.
3. Diseño y fortalecimiento del plan de negocios.
4. Gestión empresarial y financiera.

Los talleres tendrán una duración máxima de cinco horas continuas y deberán implementarse en un periodo máximo de tres meses. SADR Puebla será la encargada de gestionar los lugares de capacitación, coordinar conjuntamente la convocatoria y proporcionar los contactos requeridos para la logística. Por su parte, la empresa consultora será la encargada de compartir las invitaciones oficiales con los participantes, confirmar asistencia y gestionar el catering para cada uno de los eventos, tomando en cuenta las pautas de sostenibilidad de GIZ.

Después de la implementación del primer taller, la parte contratista deberá revisar y, en su caso, ajustar las cartas descriptivas, materiales e instrumentos de capacitación, tomando en consideración la experiencia y retroalimentación obtenidas durante esta primera implementación y los comentarios del punto focal de GIZ.

iv. Acompañamiento técnico a organizaciones

La parte contratista deberá brindar asesoría técnica aplicada, en modalidad virtual con el propósito de fortalecer:

- Sus procesos de asociatividad y organización.
- Los procesos de constitución o consolidación legal, cuando corresponda, incluyendo actividades en el acompañamiento a la gestión de actas y trámites notariales.
- Sus capacidades de gestión empresarial.
- El diseño y fortalecimiento de sus planes de negocio.
- Su preparación para participar en la Red de Empresas Sociales.

Se tiene como meta apoyar la conformación y/o fortalecimiento de mínimo 10 empresas sociales de café y se contemplan hasta 2.5 días de asesoría (20 horas efectivas) por organización.

v. Fortalecimiento de 1 Red de Empresas Sociales

La parte contratista deberá brindar hasta 9 días de asesoría (72 horas efectivas) para facilitar el proceso de conformación y fortalecimiento de la Red de Empresas Sociales operadoras de Beneficios Húmedos Colectivos de Café.

El acompañamiento deberá orientarse a facilitar la articulación entre las organizaciones participantes, definir objetivos y mecanismos de coordinación y fortalecer el plan de negocios y operativo de la Red.

La consultoría deberá proponer una estrategia concreta para acompañar este proceso, incluyendo actividades, responsables, productos esperados y mecanismos de seguimiento.

Fase 3. Sistematización y presentación de resultados

vi. Informe final

La parte contratista deberá elaborar un informe final y una presentación ejecutiva que sistematice las actividades realizadas, los principales resultados y aprendizajes de la consultoría, así como las capacidades fortalecidas y las recomendaciones para dar continuidad al proceso.

El informe deberá incluir, como mínimo:

- Actividades realizadas.
- Principales resultados.
- Capacidades fortalecidas.
- Principales hallazgos y aprendizajes.
- Conclusiones.
- Recomendaciones.
- Propuesta de acciones futuras para el fortalecimiento de la Red.

Como anexos, deberá integrarse una carpeta digital con las evidencias de los talleres y las asesorías técnicas, incluyendo convocatorias, cartas descriptivas, materiales, listas de asistencia, fotografías y demás documentos relevantes.

Durante el período de vigencia del contrato se deberán alcanzar determinados hitos, tal como se recoge en la siguiente tabla:

Resumen de actividades e hitos

Actividad	Hitos / obras parciales	Fecha de entrega / lugar / persona responsable	Criterios para la recepción

Fase 1. Análisis documental y diseño metodológico	Producto 1. Nota conceptual	Mes 1 Contratista	Documento Word o PDF con máximo 50 cuartillas, que incluya como mínimo: - Diagnóstico de necesidades basado en la información documental disponible - Retos y oportunidades relacionados con asociatividad, gestión empresarial y comercialización - Objetivo general, objetivos específicos y resultados esperados. - Metodología: estructura de los talleres, técnicas didácticas, plan para asesoría y seguimiento depués de la capacitación. - Cronograma de implementacion
	Producto 2. Estrategia de implementación y materiales de capacitación	Mes 2. Contratista	Documento Word o PDF con máximo 50 cuartillas que dedscriba la estrategia operativa para implementar los talleres y el acompañamiento técnico. Deberá incluir como mínimo: - Plan y calendario de implementación de los 16 talleres - Cartas descriptivas de los cuatro módulos - Instrumentos de evaluación y retroalimentación - Textos de convocatoria e invitación; - Estrategia de acompañamiento a las organizaciones Carpeta digital que contenga: - Materiales pedagógicos completos (presentaciones power point, lecturas, videos, infografías, caso de estudio aplicado, etc. - Actividades y herramientas prácticas para los participantes

Fase 2. Trabajo de campo	Producto 3. Documentación de la implementación de los talleres	Mes 4 Contratista	Se deberá acreditar la realización de los 16 talleres, distribuidos conforme al plan aprobado. La carpeta digital entregable[1] deberá incluir, como mínimo: - Convocatorias/invitaciones - Cartas descriptivas utilizadas - Listas de asistencia - Evidencia fotográfica - Relatorías o minutas de los talleres - Resultados de los instrumentos de evaluación y retroalimentación. Deberá documentarse cualquier ajuste realizado a los contenidos o metodología a partir de la implementación del primer taller.
	Producto 4. Carpeta electrónica con evidencia del acompañamiento técnico a organizaciones y fortalecimiento de la Red	Mes 5 Contratista	• Carpeta digital entregable[2] que contenga: - Evidencias de asesorías realizadas a las organizaciones participantes para fortalecer la asociatividad y/o constitución legal de 10 empresas sociales de café y (reuniones, videollamadas, correos u otros medios). - Avances y necesidades identificados en cada organización. • Documento WORD o PDFde máximo 15 cuartillas que contenga como minimo: - Resumen de actividades realizadas para facilitar la articulación entre organizaciones

[1] La transferencia de información se realizará exclusivamente a través de la plataforma File Transfer de GIZ. El equipo de GIZ brindará el acompañamiento técnico necesario a la empresa consultora para el acceso y uso adecuado de dicha plataforma.
[2] La transferencia de información se realizará exclusivamente a través de la plataforma File Transfer de GIZ. El equipo de GIZ brindará el acompañamiento técnico necesario a la empresa consultora para el acceso y uso adecuado de dicha plataforma.

			- Plan de fortalecimiento de la Red con objetivos, acciones, responsables, resultados esperados y próximos pasos.
Fase 3. Sistematización de información y presentación de resultados	Producto 5. Informe final y presentación ejecutiva	Mes 6 Contratista	• Informe final en formato Word de máximo 15 cuartillas que incluya como mínimo: - Sistematización de las actividades realizadas. - Principales resultados y capacidades fortalecidas - Aprendizajes, retos y recomendaciones para el seguimiento de las empresas sociales - Propuesta de acciones futuras para el fortalecimiento de la Red • Presentación ejecutiva en formato Power Point de máximo 20 láminas que incluya como mínimo: - Capacidades desarrolladas. - Principales hallazgos e hitos. - Conclusiones y próximos pasos. - Propuesta de acciones futuras para fortalecimiento de la red.

Período de asignación: De Diciembre/2026 a Diciembre/2027.

3. Concepción

En su oferta la parte oferente deberá indicar la *manera en que* prevé alcanzar las prestaciones definidas en el capítulo 2 (“Tarea para la parte contratista”) teniendo en cuenta, si procede, otros requisitos metodológicos (concepción técnico-metodológica). Además, deberá describir cómo ha configurado la gestión del proyecto para la realización de las prestaciones.

Concepción técnico-metodológica

Estrategia (1.1): La parte oferente deberá analizar la tarea teniendo en cuenta los objetivos de las prestaciones objeto de licitación (véase el capítulo 1 “Contexto”) (1.1.1). A continuación, deberá exponer y justificar la estrategia explícita con la cual se propone realizar las prestaciones de las que es responsable (véase el capítulo 2 “Tarea para la parte contratista”) (1.1.2)

La parte oferente deberá presentar a los actores relevantes para las prestaciones de las que es responsable y describir la **cooperación (1.2)** con ellos.

La parte oferente deberá exponer y explicar su enfoque y su procedimiento para la **conducción** de las medidas con los socios del proyecto (1.3.1) y su contribución al **seguimiento de los resultados** (1.3.2).

La parte oferente deberá describir los **procesos** centrales de las prestaciones bajo su propia responsabilidad y elaborar un **plan de operaciones** o un plan de desarrollo del proyecto (1.4.1) que ilustre cómo deben realizarse las prestaciones conforme al capítulo 2 (“Tarea para la parte contratista”). En particular, deberá describir los pasos de trabajo necesarios y, si procede, tener en cuenta los hitos y las **contribuciones** de otros actores (contribuciones de los socios) conforme al capítulo 2 (“Tarea para la parte contratista”) (1.4.2).

En el apartado **Aprendizaje e innovación**, la parte oferente deberá describir su contribución a la gestión del conocimiento de la contraparte (1.5.1) y de la GIZ, así como al fomento de los efectos de ampliación en escala (1.5.2).

Gestión de proyectos de la parte contratista (1.6)

La parte oferente deberá explicar su enfoque y su procedimiento para la coordinación con el proyecto de la GIZ. En particular, deberá especificar los requisitos en materia de gestión de proyectos especificados en el capítulo 2 (“Tarea para la parte contratista”).

La parte oferente deberá elaborar y explicar un **plan de asignación de personal** para la totalidad de personal experto que ofrezca, en el que especifique los tiempos (período y días de experto o experta) y lugares de asignación de los y los diferentes miembros del equipo y les asigne los pasos de trabajo mencionados en el plan de desarrollo del proyecto.

La parte oferente deberá describir su plan estratégico de asistencia técnica (*backstopping*). Las siguientes prestaciones forman parte del paquete estándar para la asistencia técnica, y deberán incluirse como costos adicionales no salariales en los honorarios del personal ofrecido conforme al apartado 3.1 de las CCG de la GIZ:

- Control de la prestación;
- Conducción para adaptarse a las condiciones marco cambiantes;
- Aseguramiento del flujo de información entre la parte contratista y el comitente;
- Responsabilidad de la parte contratista sobre sus expertos y expertas;
- Conducción orientada a procesos de la realización del encargo;
- Aseguramiento de la ejecución administrativa del proyecto.

Otros requisitos (1.7)

La parte oferente deberá tener experiencia comprobable en proyectos desarrollados en México.

4. Plan de personal

La parte oferente deberá ofrecer, sobre la base de los currículos correspondientes (véase el capítulo 7), personal para los puestos aquí mencionados y descritos en cuanto al ámbito de tareas y cualificaciones.

Las cualificaciones mencionadas a continuación obedecen a los requisitos para alcanzar la máxima puntuación en la valoración técnica.

Jefe o jefa de equipo

Tareas del jefe o de la jefa de equipo

- Responsabilidad general sobre los paquetes de asesoramiento de la parte contratista (calidad y plazos).
- Coordinación y aseguramiento de la comunicación con la GIZ, SADR, las contrapartes y otras partes involucradas en el proyecto.
- Conducción de personal, en particular identificación de la necesidad de misiones de corto plazo dentro de las disponibilidades presupuestarias, así como planificación y control de las asignaciones y asesoramiento de los expertos.
- Presentación de informes de manera periódica y puntual.
- Diseñar los contenidos relacionados con economía social, comercialización, asociatividad, gobernanza y organización.
- Diseñar y facilitar los talleres correspondientes.
- Brindar acompañamiento técnico y apoyar los procesos de consolidación organizativa y, cuando corresponda, constitución legal.
- Contribuir al diseño de la estrategia de conformación y fortalecimiento de la Red.

Cualificaciones del jefe o de la jefa de equipo

- Formación (2.1.1): Título universitario (licenciatura / máster) en Economía, Comercio, Administración, Agronomía, Sociología, Ciencias Sociales, Desarrollo Territorial, disciplinas afines.
- Experiencia profesional general (2.1.3): 10 años de experiencia en desarrollo rural, fortalecimiento de organizaciones de productores, economía social y solidaria, asociatividad, desarrollo organizacional, acceso a mercado y temas relacionados.
- Experiencia profesional específica (2.1.4): 7 años de experiencia en acompañamiento y fortalecimiento de organizaciones de productores o empresas sociales, gobernanza, definición de roles, mecanismos de toma de decisiones y planes de negocios para acceso a mercado. Experiencia en proyectos de fortalecimiento de la cadena agroalimentaria de café.
- Experiencia en dirección / gestión (2.1.5): 7 años de experiencia en la dirección de equipos en proyectos o como directivo o directiva en empresas.
- Experiencia regional (2.1.6): 6 años de experiencia en proyectos en Puebla enfocados en agricultura, desarrollo de capacidades para organizaciones de productores y población rural, utilizando metodologías participativas y de aprendizaje para adultos.
- Experiencia en la cooperación para el desarrollo (2.1.7): 3 años de experiencia en proyectos de cooperación para el desarrollo en México.

Experto o experta clave 1

Tareas del experto o de la experta clave 1

- Participar en el diagnóstico de necesidades empresariales y comerciales.
- Diseñar contenidos sobre visión estratégica, objetivos, gestión empresarial y financiera.
- Diseñar y facilitar los talleres relacionados con planes de negocio y gestión empresarial.
- Acompañar a las organizaciones en el desarrollo y fortalecimiento de sus planes de negocio.
- Facilitar el análisis de costos, ingresos, necesidades de inversión y oportunidades de comercialización.
- Apoyar la identificación de oportunidades de mercado y articulación comercial.
- Contribuir al diseño del modelo de negocio y plan operativo de la Red.
- Participar en la sistematización de resultados y formulación de recomendaciones.
- Revisión documental para el análisis de la operación del programa.

Cualificaciones del experto o de la experta clave 1

- Formación (2.2.1): Título universitario (licenciatura / máster) en Agronegocios, Mercadotecnia, Comercio, Agronomía, Administración, Finanzas, Economía Agrícola, o áreas afines.
- Experiencia profesional general (2.2.3): 8 años de experiencia profesional en gestión empresarial, desarrollo de negocios, comercialización, desarrollo de cadenas de valor y fortalecimiento empresarial.
- Experiencia profesional específica (2.2.4): 6 años de experiencia en diseño y fortalecimiento de modelos de negocio, planes de negocio, estrategias de comercialización o desarrollo empresarial para organizaciones de productores rurales y/o empresas del sector agroalimentario. Experiencia en el fortalecimiento de cadenas agroalimentarias en Puebla.
- Experiencia en dirección / gestión (2.2.5): 4 años de experiencia en diseño e impartición de procesos de capacitación y acompañamiento organizacional - empresarial para productores, organizaciones rurales o pequeñas empresas agrícolas.
- Experiencia regional (2.2.6): 4 años de experiencia en la asistencia de programas orientados al sector rural de Puebla o estados aledaños.

Experto o experta clave 2

Tareas del experto o de la experta clave 2

- Apoyar el diseño metodológico de los talleres.
- Adaptar los contenidos técnicos a un lenguaje accesible para la población participante.
- Diseñar actividades prácticas y herramientas de aprendizaje.
- Apoyar la preparación de materiales didácticos.
- Implementar mecanismos de evaluación y retroalimentación.
- Generar informes, reportes y carpetas de evidencia sobre las actividades implementadas.
- Proponer ajustes metodológicos a partir de los resultados de los primeros talleres.

Cualificaciones del experto o de la experta clave 2

- Formación (2.2.1): Título universitario (licenciatura / máster) en Agronomía, Desarrollo Rural, Economía, Comercio, Sociología o áreas afines.
- Experiencia profesional general (2.2.3): 5 años de experiencia en diseño, implementación y evaluación de procesos de capacitación del sector rural y en cadenas agroalimentarias.
- Experiencia profesional específica (2.2.4): 5 años de experiencia en diseño, facilitación y sistematización de talleres dirigidos a productores, organizaciones rurales, población indígena o grupos comunitarios.
- Experiencia regional (2.2.6): 2 años de experiencia en metodologías participativas, aprendizaje de adultos, educación popular, y/o metodologías de formación de capacidades para el sector rural y agrícola mexicano.

Habilidades interpersonales de los y las miembros del equipo

Más allá de sus cualificaciones técnicas, los y las miembros del equipo también deberían poseer las siguientes aptitudes:

- capacidad de trabajar en equipo
- iniciativa propia
- aptitudes comunicativas
- competencia sociocultural
- actuación eficiente orientada a socios y clientes
- pensamiento interdisciplinario

5. Pautas para el cálculo

Asignación de personal y gastos de viaje

Gastos de viaje	**Cantidad**	**Número por experto/a**	**Total**	**Comentarios**
Viáticos por manutención en el país de asignación	3 expertos	32 días	96 días	Hasta 96 días. Monto autorizado diario para México, por hasta $550.00 MXN por experto. Solo se considera que se asignen viáticos para tres expertos.
Viáticos por pernoctación en el país de asignación	3 expertos	16 noches	48 noches	Hasta 48 noches. Monto autorizado diario para México, por hasta $900.00 MXN por experto. Solo se considera que se asignen viáticos para tres expertos.
Transporte	**Cantidad**	**Número por experto/a**	**Total**	**Comentarios**
Gastos de viaje terrestre (peaje, combustible)	3 expertos	16 viajes terrestres	16 viajes terrestres	Monto de hasta $20,800.00 MXN para la totalidad de los viajes. Se considera que los tres expertos viajen en conjunto.

				Se realizarán 16 viajes, los cuales consideran: • 4 Viajes redondos de CDMX - Xicotepec, Puebla - CDMX • 4 viajes redondos de CDMX - Zapotitlán, Puebla - CDMX • 4 viajes redondos de CDMX – Teziutlán, Puebla - CDMX • 4 viajes redondos de CDMX– Eloxochitlán, Puebla – CDMX El punto de partida podrá ser también cualquier región del estado de Puebla o área metropolitana, siempre y cuando se respete el monto máximo asignado para viajes.
Otros costos	**Cantidad**	**Número por experto/a**	**Total**	**Comentarios**
Talleres Talleres para realizar las 16 capacitaciones, 4 módulos por cada una de las 4 regiones seccionadas.	16	3,500 por taller, incluyendo papelería	56,000	Calcule un presupuesto para talleres teniendo en cuenta las partidas de costos siguientes: Concepto por taller: • Coffee break para hasta 25 personas por hasta $120.00 MXN por asistente. • Material de apoyo Papelería e impresiones por hasta $500.00 MXN por taller.

Tomando en cuenta los siguientes aspectos según la duración de los talleres:

- Menos de 2 horas: no requiere servicio de coffee break.
- De 4 a 5 horas: servicio de coffee break.

Eventos

El equipo consultor deberá considerar el consumo de productos locales para la provisión de alimentos durante los talleres, así como la mínima generación de residuos sólidos y la separación y disposición adecuada de los mismos.

Deberá darse preferencia al uso de agua de filtro o garrafón. Si esto no fuera posible y se decidiera distribuir botellas individuales, entonces deberá utilizar aquellas de tamaño adecuado para que una botella sola sea suficiente para el consumo durante todo el evento (normalmente, un litro o superior) y disminuir así el número de botellas utilizadas.

Adicionalmente, será también necesario evitar el uso de desechables, plásticos de un solo uso y empaques innecesarios. Solo si no es posible usar vasos y platos reutilizables, se debe buscar alternativamente usar desechables de fibras naturales.

Adquisición de Materiales e Insumos

Para la adquisición de materiales o insumos, se deberá dar preferencia a aquellos con certificaciones de sostenibilidad social y medioambiental (muchas de ellas se pueden encontrar en *Global Ecolabelling Network* o en *All ecolabels | Ecolabel Index*).

6. Contribuciones del comitente o de otros actores

Está previsto que el comitente y/u otros actores ponga(n) a disposición las siguientes prestaciones:

- Proporcionar los contactos de puntos focales para organización de talleres en la región: SADR.
- Gestión de aulas, mesas y sillas para los talleres: SADR.
- Proporcionar los contactos de las organizaciones / grupos de productores que participarán en los talleres: SADR.

7. Pautas relativas al formato de la oferta

La estructura de la oferta de la parte oferente deberá corresponderse con la estructura de los TdR. En particular, la estructura detallada de la concepción (capítulo 3) debería estar organizada de acuerdo con la estructura de los criterios ponderados (no puestos a cero) en los criterios de valoración. La oferta deberá ser fácilmente legible (tamaño de fuente 11 o superior) y estar escrita en un estilo comprensible. El idioma de la oferta será el español.

La oferta al completo no podrá abarcar más de 10 páginas (excluidos los currículos). En caso de excederse uno de los números de páginas máximos establecidos, no se tendrán en cuenta para la evaluación los contenidos de las páginas que superen el límite. Tampoco se tendrán en cuenta los contenidos externos (p. ej., enlaces a páginas web).

Los currículos del personal ofrecido conforme al capítulo 4 de los TdR deberán presentarse en el formato especificado en las condiciones de solicitud. Los currículos no excederán las 4 páginas. Del CV debe desprenderse el puesto y la función asumidos por la persona propuesta en los proyectos relevantes mencionados y la duración de su actividad en dichos proyectos. Los CV también podrán estar redactados en español.

Dado que el contrato que se va a celebrar es un contrato de obra, le rogamos que ofrezca sus prestaciones a un precio fijo a tanto alzado que incluya todos los costos relevantes (honorarios, gastos de viaje, etc.). La oferta de precios se valorará sobre la base del precio a tanto alzado ofrecido. Además, deberá consignar también la tarifa diaria utilizada. No es necesario un desglose por días.

7. Precio fijo a tanto alzado: contrato de obra

Dado que el contrato que se va a celebrar es un contrato de obra, le rogamos que ofrezca sus prestaciones a un precio fijo a tanto alzado que incluya todos los costos relevantes desglosados individualmente (honorarios, gastos de viaje, etc.). Necesitamos esta información para nuestro cálculo interno de costos. La oferta de precios se valorará sobre la base del precio a tanto alzado ofrecido.

8. Pautas para el cálculo de la oferta económica.

Calcule su oferta de precios exactamente sobre la base de las pautas para el cálculo mencionadas en la especificación citada arriba. En virtud del contrato no se tiene derecho a agotar los días o presupuestos o realizar todos los viajes o talleres previstos. En el contrato mismo, el número de días / viajes / cursos o el importe de los presupuestos se acordarán como “norma de valor máximo”.

Se desglosará la oferta de precios en el documento “Especificación de Precios” registrando únicamente lo indicado en el mismo.

No se espera dedicación de tiempo completo por parte de la empresa consultora, se considerarán días efectivos.

Los pagos se realizarán conforme a la recepción de los siguientes productos:

PAGO	FECHA	PRODUCTOS
1	Enero 2026	Producto1 y 2
2	Marzo 2027	Producto 3 + gastos de viaje correspondientes
3	Mayo 2027	Productos 3 y 4 + gastos de viaje correspondientes

9. Consideraciones adicionales

- Ningún concepto no mencionado en este documento será sujeto a cobro.
- Tratamiento de datos: No se recopilarán datos sensibles que requieran de tratamientos de datos.

Anexos

Anexo 1. FS Agricultura Sostenible