

## TÉRMINOS DE REFERENCIA.

### CONSULTORÍA PARA EL DISEÑO Y ACOMPAÑAMIENTO PARA LA PUESTA EN MARCHA DE LA ESTRATEGIA DE GENERACIÓN DE INGRESOS DE LA RED DE INSTITUTOS TÉCNICOS COMUNITARIOS (Red ITC).

#### I. ANTECEDENTES:

La Red ITC es una organización conformada por institutos públicos de educación media en el centro de occidente de Honduras y es clasificada como una ONG local. La organización promueve el desarrollo de competencias emprendedoras, de innovación y de diversificación de la producción agrícola y pecuaria para los jóvenes. Es pionera del Modelo de Educación Comunitaria para el Desarrollo Económico Local (EDUCAR), que es un proceso metodológico que fomenta una cultura emprendedora basado en el análisis del contexto, incubación de ideas de negocio, emprendimientos agroempresariales, investigación y extensión comunitaria. El modelo se implementa en el ámbito de la educación formal actualmente en 21 institutos técnicos comunitarios (ITC), mismo que tiene el potencial a escalarse a todos los centros del país que este año implementarán bachilleratos en el sector agroforestal. Su visión a cinco años es: "La Red ITC se visualiza como el ente que ha facilitado el proceso de escalamiento del modelo educativo comunitario EDUCAR a nivel nacional, a través de la implementación del Bachillerato en Innovación y Desarrollo Agroforestal. Asimismo, participando en la conformación de redes regionales de institutos de educación media en el sector agroalimentario y la red nacional de escuelas agrícolas."

La Red ITC y CRS Honduras (Catholic Relief Services - Honduras) con apoyo del Fondo ALLRight, implementan el **Proyecto «Fortaleciendo a la Red ITC HN»**, con un enfoque de fortalecimiento organizacional en dos áreas claves: 1) Mejorar la gestión de recursos humanos (RRHH) y 2) Fortalecer la sostenibilidad institucional aumentando ingresos propios. Desde este segundo resultado, para la Red ITC, es fundamental implementar una estrategia de generación de ingresos sostenible que permita su continuidad y crecimiento. Este enfoque se basa en la necesidad de crear productos y servicios que no solo apoyen financieramente sus operaciones, sino que también estén alineados con su misión y objetivos estratégicos.

En este contexto, el proyecto define los productos a través de cuatro términos específicos, que ofrecen un marco integral para su desarrollo y ejecución: PRIMERO: **Actividad de Generación de Ingresos:** se refiere a cualquier actividad emprendida con el propósito de obtener ingresos adicionales, ya sea mediante la venta de servicios, productos o alianzas estratégicas. SEGUNDO: **Estudio de**

**Mercado:** este término implica un análisis detallado del entorno, identificando oportunidades, demandas y competidores para asegurar que los productos o servicios ofrecidos sean viables y respondan a las necesidades del mercado. **TERCERO: Plan de Negocios:** un documento estratégico que detalla la propuesta de valor, estructura de costos, fuentes de ingresos, y las estrategias de marketing y operaciones necesarias para la implementación efectiva de los productos. **CUARTO: Piloto:** se trata de una prueba inicial en un entorno controlado que permite validar la viabilidad y efectividad del producto antes de su lanzamiento a gran escala. Estos elementos son cruciales para asegurar que la estrategia de generación de ingresos no solo sea financieramente sostenible, sino también estratégica y alineada con la visión y misión de la Red ITC.

Es fundamental que este proceso sea participativo en todas sus fases, fomentando el fortalecimiento de capacidades de los actores involucrados y contribuyendo al fortalecimiento institucional, para asegurar que los resultados sean integrales y duraderos.

## II. OBJETIVO GENERAL DE LA CONSULTORÍA:

1. Desarrollar una política integral para el uso eficiente y estratégico de los activos de la Red ITC, orientada a la optimización de recursos y a la creación de estrategias innovadoras de generación de ingresos, asegurando la sostenibilidad financiera y el fortalecimiento de su misión institucional.

## III. OBJETIVOS ESPECIFICOS DE LA CONSULTORÍA:

1. Diseño participativo de una **política de uso de activos** para la Red ITC. Donde se termine la evaluación de los activos físicos o tangibles, como ser Infraestructura y equipos: instalaciones físicas, tecnología o maquinaria que la red posee o controla, los cuales pueden alquilarse, venderse o utilizarse para ofrecer servicios. Propiedades inmobiliarias: Si la RED ITC posee terrenos o edificios, pueden aprovecharse para alquiler, venta o desarrollo de proyectos comerciales. Activos intangibles: Propiedad intelectual: Esto incluye patentes, marcas registradas o software desarrollado por la organización, que puede licenciarse o venderse. Datos y conocimiento especializado: La información que la red tiene puede ser un activo valioso, especialmente si puede ser comercializada o utilizada para obtener una ventaja competitiva. Recursos humanos y capacidades organizativas: Capital humano: Los conocimientos, habilidades y experiencia de los miembros de la RED ITC pueden ser aprovechados para consultorías, capacitación o prestación de servicios especializados. Red de contactos o alianzas estratégicas: Colaboraciones con otras organizaciones que pueden abrir nuevas oportunidades de ingresos, como asociaciones con el sector privado o alianzas con gobiernos. Plataformas tecnológicas y digitales: Sistemas de gestión o redes digitales: Si la RED ITC ha desarrollado plataformas digitales o sistemas de tecnología de la información, estos pueden monetizarse a través de licencias, suscripciones o servicios.

2. **Capacitar y sensibilizar** a los miembros de la organización (asamblea, junta directiva y personal), asegurando que comprendan la estrategia de generación de ingresos, así como las funciones y responsabilidades de cada miembro dentro de la organización, fomentando un sentido de pertenencia y colaboración activa entre los participantes para su implementación exitosa.
3. Realizar un **estudio de mercado** que identifique oportunidades de negocio viables para la Red ITC, conforme con lo aprobado en la política de uso de activos y evaluando su potencial de responder a necesidades y demandas del mercado.
4. Elaborar **dos documentos de plan de negocios**, como resultado del estudio de mercado. Los documentos deben incorporar elementos de viabilidad y factibilidad técnica y financiera. Uno de los planes de negocios será para implementación en el corto plazo y el segundo para el mediano o largo plazo.
5. Acompañar a la Red ITC en la socialización y aprobación de los documentos de plan de negocios ante su Junta Directiva y el donante del proyecto.
6. Diseñar un **proceso de acercamiento con actores claves** enfocado en el posicionamiento de los servicios que actualmente presta la Red ITC y los planes de negocios que se generen de la presente consultoría. El proceso incluirá la elaboración del mapeo de actores, el plan de eventos de posicionamiento y acercamiento inicial a actores priorizados.

#### IV. **FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DEL CONSULTOR O EMPRESA CONSULTORA:**

**Para el logro de los objetivos, se espera que la consultoría desarrolle al menos los siguientes aspectos:**

1. **Diagnóstico situacional y política de uso de activos:** Con la participación integral del equipo de la RED ITC se propondrá una política que determine los lineamientos sobre qué activos se quieren poner en funcionamiento para las actividades de generación de ingresos donde determine analizar el estado actual de los activos de la Red ITC, incluyendo edificaciones, terrenos, y servicios profesionales, para identificar su potencial de generación de ingresos y posibles mejoras.
2. **Estudio de mercado:** Llevar a cabo un análisis detallado de la actividad económica de la zona, identificando oportunidades de negocio viables que se alineen con las capacidades institucionales y los activos disponibles.
3. **Planes de negocios:** Formular dos (2) planes de negocios viables, uno de corto plazo y uno de largo plazo para buscar financiamiento, basados en el análisis de

mercado y las capacidades institucionales de la Red ITC, que contenga un análisis detallado de riesgos, estrategias de mitigación, proyecciones financieras, y una estructura clara de ingresos y gastos, todo ello en coherencia con los marcos legales y normativos pertinentes. Para así garantizar planes sostenibles asegurando que se incorporen marcos legales vigentes y se ajusten a la misión y visión de la institución.

**NOTA:** se dará por finalizada la fase de planes de negocio con la aprobación de los documentos por parte de la Junta Directiva de la Red ITC y el donante del proyecto ALLRight.

4. **Acompañamiento al proceso de posicionamiento de la Red ITC:** elaborar una base de datos que contenga los contactos de interés para la Red ITC en la implementación de los planes de negocios, identificando y mapeando los actores relevantes en el ecosistema para promover los servicios y modelos de negocios, facilitando vínculos estratégicos que fortalezcan la implementación y el éxito de los planes de negocios.
5. **Coordinación con las partes interesadas:** mantener una comunicación constante con las partes involucradas en la Red ITC, incluyendo directivos, colaboradores y actores externos, para garantizar la alineación de los objetivos del proyecto con las necesidades institucionales.
6. **Entrega de informes y productos requeridos:** elaborar y entregar todos los productos descritos en los términos de referencia, en formato digital (Word y PDF), asegurando la calidad y diseño de impresión, así como el cumplimiento de los plazos establecidos.

**NOTA:** se espera que los productos se entreguen considerando hasta dos semanas para revisión por parte de la Coordinación del Proyecto ALLRight, Coordinación de Programas y Proyectos y CRS, así como la aprobación de parte de la Junta Directiva de la Red ITC cuando así corresponda.

7. **Acompañamiento para el fortalecimiento institucional:** ofrecer asesoría técnica y recomendaciones específicas que contribuyan a la sostenibilidad a largo plazo de la Red ITC, con un enfoque en la eficiencia en el uso de activos y la diversificación de fuentes de ingresos.

## V. PRODUCTOS ESPERADOS:

**Dentro de los productos esperados en esta consultoría se determinan:**

**PRODUCTO 1: Plan de trabajo y cronograma** discutido y aprobado por la Red ITC.

**PRODUCTO 2: política de uso de activos** con un enfoque participativo con el

4-5

equipo técnico y directivo de la Red ITC que determine como la organización podrá aprovechar las oportunidades que hay en el entorno para la generación de ingresos a través del uso de sus activos tangibles e intangibles.

**PRODUCTO 3: capacitación y sensibilización sobre la política de uso de activos para la generación de ingresos**, donde se asegure que todos los miembros de la Red ITC comprendan el enfoque y las estrategias que se utilizarán para la generación de ingresos. También, sobre cómo estos elementos impactarán en sus funciones o roles dentro de la organización.

**PRODUCTO 4:** documento de **Estudio de Mercado** que permita determinar oportunidades de negocio promisorias, marcado por cada una de las actividades priorizadas en la política de uso de activos para la generación de ingreso, asegurando que se tome en cuenta la rigurosidad técnica y científica de investigaciones de campo.

**PRODUCTO 5:** dos (2) **planes de negocio** viables, uno de corto plazo y uno de largo plazo para buscar financiamiento, basados en el análisis de mercado y las capacidades institucionales de la Red ITC, que contenga un análisis detallado de riesgos, estrategias de mitigación, proyecciones financieras, y una estructura clara de ingresos y gastos, todo ello en coherencia con los marcos legales y normativos pertinentes.

**PRODUCTO 6:** Diseñar un proceso de **posicionamiento para la Red ITC ante actores clave**, que incluya el respectivo mapeo, planificación de eventos de promoción de sus servicios y los modelos de negocios para así identificar vinculaciones potenciales que impulsen el funcionamiento de los modelos de negocios.

#### VI. **SUPERVISIÓN:**

La supervisión se realizará desde la Coordinación del Proyecto ALLRight y la Coordinación de Programas y Proyectos de la Red ITC.

#### VII. **DURACIÓN DE LA CONSULTORÍA:**

La ejecución de las labores y responsabilidades del Consultor (a) o Empresa Consultora, se desarrollarán en un periodo aproximado de 14 meses a partir de la firma del contrato, conforme a las condiciones de estos Términos de Referencia y otras condiciones específicas concertadas con la Red ITC, pudiendo ser prorrogadas, dentro de los plazos establecidos para obtener los resultados esperados. Las labores de carácter presencial tendrán sede principal, en las oficinas de la Red ITC en el obispo, Yamaranguila, en el departamento Intibucá, sin embargo, se deben considerar las visitas de campo que correspondan al proceso de investigación de la fase de estudios de mercado y planes de negocio.

## VIII. SANCIÓN POR INCUMPLIMIENTO.

En caso de demora no justificada en la realización del trabajo por parte de la empresa o consultor CONTRATADO (a), este pagará a la Red ITC en concepto de multa por cada día de retraso en que incurra un porcentaje equivalente al 0.36% del valor total del contrato, por un periodo de 10 días como máximo, una vez alcanzado este tiempo se procederá por el CONTRATANTE a dar por terminado el contrato por incumplimiento, sin responsabilidad de su parte.

## IX. PERFIL (ES) PROFESIONAL (ES) DEL CONSULTOR (A) O EMPRESA CONSULTORA.

- Profesional universitario en las áreas de Ciencias Económicas y Sociales, Jurídicas, Ingeniería en Negocio o carreras afines a la consultoría.
- El consultor deberá contar con al menos 5 años de experiencia en la elaboración e implementación de estrategias de generación de ingresos, en estudios de mercado, planes de negocios, mapeo de actores y estrategias de posicionamiento.
- En el caso de que la propuesta sea remitida por una empresa consultora, el personal propuesto deberá cumplir con el perfil profesional solicitado.

## X. FORMA DE PAGO:

Esta estructura facilita la visualización de los productos, sus respectivas descripciones y cómo se distribuyen los pagos en función del cronograma presupuestario:

<b>TABLA PRESUPUESTARIA.</b>			
<b>PRODUCTO ESPERADO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>DESGLOSE DE PAGO (%)</b>	<b>MES EN QUE SE ESPERA RECIBIR EL PRODUCTO</b>
<b>PRODUCTO 1</b>	Contra entrega del plan de trabajo y cronograma aprobado por la Red ITC.	10%	Mes 1

<b>PRODUCTO 2</b>	Política de uso de activos	30%	Mes 4
<b>PRODUCTO 3</b>	Talleres de sensibilización a los miembros de la Red ITC		Mes 4
<b>PRODUCTO 4</b>	Estudio de mercados	30%	Mes 9
<b>PRODUCTO 5</b>	Acompañamiento al proceso de posicionamiento de la Red ITC (documento de actores, plan de eventos)	10%	Mes 11
<b>PRODUCTO 6</b>	Documentos de planes de negocio aprobados por la Junta Directiva (más acercamientos iniciales a actores clave)	10%	Mes 13
	Documento de plan de negocio aprobado por el donante	10%	Mes 14
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>	<b>14 meses</b>

El consultor (a) o empresa consultora, deberá emitir la facturación de acuerdo con lo establecido por el Servicio de Administración de Rentas (SAR). Esto incluye la emisión de facturas o recibos por honorarios profesionales, dependiendo del tipo de régimen fiscal en el que estén registrados.

**Retenciones fiscales:** Si el consultor no presenta una constancia de pagos a cuenta (probablemente referida a estar al día con sus pagos de impuestos), se le realizará la retención correspondiente. Esto podría referirse a las retenciones de ISR (Impuesto Sobre la Renta – 12.5%) que el contratante debe aplicar al momento de pagar los honorarios.

**Impuesto sobre ventas (ISV):** Si el consultor o empresa emite factura, deberá agregar el 15% de ISV, que corresponde al Impuesto Sobre Ventas vigente en el país.

También se requiere Copia de la Solvencia fiscal, copia del DNI del consultor o empresa consultora, Scan de RTN y escritura correspondiente.

## **XI. PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS:**

### **10.1 PROPUESTA TÉCNICA:**

- Carta de interés firmada por el consultor (a) o representante legal de la empresa.
- 3 referencias de clientes verificables (nombre del contacto, cargo, correo electrónico, teléfono, nombre de la empresa u organización y producto entregado).
- Un esquema general del enfoque y alcance del trabajo considerando las condiciones y términos del presente documento.
- Detalle y disposición del equipo y/o persona a ser asignado para la consultoría, adjunto sus respectivas hojas de vida que incluya experiencia específica en trabajos similares y resumen y experiencia profesional.
- Cronograma de trabajo que estime la entrega de los productos.

### **10.2 PROPUESTA ECONÓMICA:**

- Precio global ofertado por el consultor (a) o empresa consultora, mismo que incluye pago de honorarios, los costos (movilización y alimentación e insumos a utilizar) en que debe incurrir para la prestación del servicio e impuestos. Los montos presentados deben ser en la moneda nacional (HNL).
- Indicar la vigencia de la oferta económica por 90 días después de presentada la oferta.

**NOTA:** tomar en consideración que cualquier necesidad de equipo y logística para el desarrollo de la consultoría deber ser asumido por el consultor o empresa consultora seleccionada.

## **XII. PROPIEDAD INTELECTUAL E IMAGEN INSTITUCIONAL:**

La propiedad intelectual de los productos generados en el marco de la consultoría pertenece a la Red ITC, salvo aquellos en que la Red ITC establezca lo contrario, bien por su naturaleza compartida o porque existan derechos precedentes. Antes de su tiraje o reproducción, revisará y dará su aprobación al uso de los logotipo e imagen institucional, según las políticas del Branding para incorporarlo en dicho documento. Todos los productos generados en el marco de esta consultoría deberán ser identificados con los logotipos de la RED ITC.

### **XIII. CLAUSULAS DE CONFIDENCIALIDAD:**

#### **El Consultor (a) o Empresa Consultora se compromete a:**

- Mantener la Información Confidencial en estricta confidencialidad y no divulgarla a terceros sin el consentimiento previo y por escrito a la Red ITC.
- Toda información, documentación, datos, especificaciones, informes, análisis, métodos, estrategias, planes de negocio, datos técnicos, secretos comerciales, información financiera, y cualquier otra información relacionada con el objeto de la consultoría, ya sea verbalmente, por escrito o por cualquier otro medio, que sea identificada como confidencial o que, por su naturaleza, deba ser tratada como confidencial.
- Utilizar la Información Confidencial exclusivamente para los fines relacionados con la consultoría objeto de este acuerdo y no para beneficio propio o de terceros.
- Tomar todas las medidas razonables para proteger la Información Confidencial contra divulgación o uso no autorizado, incluyendo, pero no limitándose a, restringir el acceso a empleados o asesores de la Red ITC que necesiten conocer dicha información para los fines de la consultoría y que estén sujetos a obligaciones de confidencialidad similares a las contenidas en esta cláusula.

### **XIX. CLAUSULAS DE TÉRMINOS DE PROTECCIÓN Y SALVAGUARDIA:**

- La Red ITC cuenta con una Política Institucional de protección y salvaguardia, de la cual se derivan las medidas a cumplirse por parte del Contratista. La Firma Consultora o el consultor (a) deberá dar cumplimiento de las medidas establecidas en la resolución de adherencia a esta política institucional.
- Los procedimientos de adquisición de talento de la RED ITC reflejan nuestro compromiso en la protección de niños y adultos vulnerables del abuso y la explotación. Empleador con Igualdad de Oportunidades.

### **XX. RESPONSABILIDAD:**

La Red ITC no será, de forma alguna, responsable por los daños y perjuicios que el consultor pueda sufrir como consecuencia de las acciones u omisiones llevadas a cabo por el consultor (a) o empresa consultora para alcanzar los fines de la consultoría. Por lo anterior, el consultor(a) librerá de toda responsabilidad de la Red ITC.

## **XXI. PLAZO Y CONDICIONES PARA LA RECEPCIÓN DE PROPUESTAS:**

Las propuestas deberán ser remitida a la dirección de correo electrónico [recursoshumanos@reditc.org.hn](mailto:recursoshumanos@reditc.org.hn) con copia a [fortalecimiento@reditc.org.hn](mailto:fortalecimiento@reditc.org.hn) y [coordinacion@reditc.org.hn](mailto:coordinacion@reditc.org.hn) desde el 23 de Octubre hasta el 06 de Noviembre del 2024 a las 17:00 horas. En caso de inquietudes o preguntas sobre el proceso de aplicación, puede comunicarse por escrito al correo electrónico [fortalecimiento@reditc.org.hn](mailto:fortalecimiento@reditc.org.hn): hasta el 05 de Noviembre del 2024, a las 16:00 horas. No se admitirá consulta fuera de plazo. Si a raíz de las consultas o de oficio se estimare necesario formular aclaraciones sustanciales corregir errores o incluir modificaciones adicionales, el contratante emitirá comunicados aclaratorios donde se informe de las modificaciones.

**NOTA: El proceso de selección de oferentes, estará basado en una evaluación técnica y financiera, descrita en los Términos de Referencia (TDR). Esto implica lo siguiente:**

**1- Evaluación técnica: Los oferentes serán evaluados en función de su capacidad técnica para cumplir con los requerimientos especificados en los TDR. Esto puede incluir:**

- La experiencia previa en proyectos similares.
- La calidad de los productos o servicios ofrecidos.
- Las competencias técnicas y profesionales del equipo propuesto.
- El cumplimiento de normas o estándares específicos.

**2- Evaluación financiera: Además de la capacidad técnica, también se valorará el componente financiero, que podría involucrar:**

- La competitividad de los precios o costos propuestos.
- La viabilidad financiera del oferente para completar el proyecto sin contratiempos.
- La relación calidad-precio.

Aquellos oferentes que logren una mayor puntuación en ambos aspectos serán contactados para avanzar en el proceso de entrevista con la terna evaluadora. Este enfoque asegura una selección equilibrada, donde se valora tanto la calidad técnica como la viabilidad económica de las propuestas.