



**TÉRMINOS DE REFERENCIA**  
**Contrato para Contratista Individual CI-31-2024**

**Consultoría CI-31-2024: “Identificación de Productos forestales promisorios con valor agregado y con encadenamientos productivos fomentados mediante mecanismos comerciales”**

**1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

Guatemala está implementando una donación del Fondo para el Medio Ambiente Mundial (GEF, por sus siglas en inglés) para la ejecución del Proyecto Promoviendo Territorios Sostenibles y Resilientes en Paisajes de la cadena Volcánica Central de Guatemala, cuyo socio implementador es el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales (MARN) y la agencia implementadora es el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

El proyecto se implementa en 32 municipios, específicamente en 3,897 km<sup>2</sup> (54.28 % del total del área de los municipios), ubicados dentro de la cadena volcánica y áreas de conectividad biológica. La zona del Proyecto se encuentra definida al norte, por el límite norte de los municipios priorizados; hacia el sur, el límite de las áreas protegidas ubicadas dentro de la zona del proyecto; hacia el este, el límite oeste del departamento de Santa Rosa; y hacia el oeste, la frontera con México. El total de población priorizada como beneficiaria directa es de 73,587 personas, distribuidas en 37,619 hombres (51.12 %) y 35,968 mujeres (48.88 %). De este total, se espera que 30,804 (41.86%) personas sean indígenas y 42,783 (58.14 %) sean no indígenas.

El propósito del Proyecto es incorporar objetivos de conservación de la biodiversidad y gestión sostenible de la tierra en paisajes productivos en la cadena volcánica central de Guatemala que contribuyen al bienestar de las poblaciones locales y la generación de múltiples beneficios ambientales globales. El Proyecto propone alcanzar ese objetivo mediante el cumplimiento de los siguientes resultados clave:

Resultado 1: Desarrollo de un entorno propicio para la generación de múltiples beneficios ambientales globales mediante modelos sostenibles de producción agrícola/forestal e incentivos económicos derivados de mercados mejorados y servicios ecosistémicos. Primero, los incentivos económicos serán proveídos por medio de la certificación de sistemas de producción agrícola amigable con la biodiversidad y la venta de productos no certificados derivados de agricultura sostenible (café y hortalizas) y el cultivo y cosecha de productos forestales no maderables (PFNM: miel y pacaína) tanto para mercados nacionales como internacionales. Los sistemas de certificación propuestos a ser promovidos por el proyecto son: café (Comercio Justo y BirdFriendly), hortalizas (Sistema de Gestión para la Inocuidad Alimentaria HACCP y GLOBAL G.A.P), Productos forestales no maderables, tal como la miel (JAS y Comercio Justo), y pacaína (Rainforest Alliance). Segundo, se facilitará el acceso a incentivos GSB por medio de dos proyectos de secuestro y compensación de carbono como parte del programa de certificación y verificación de secuestro de carbono; estos proyectos incluirán sistemas agroforestales con café y sistemas agroforestales con cultivos anuales, así como la protección y restauración de vegetación natural (por ejemplo, uso de la Herramienta de Manejo del Paisaje -HMP-) en áreas de producción. Tercero, permitirá la implementación de dos proyectos pago por servicios ambientales/compensación de servicios ambientales (PSA/CSA) en los que proveedores del servicio en cuenca alta serán compensados por los usuarios de agua cuenca abajo con el fin de mantener y conservar las zonas altas con cobertura forestal para asegurar la disponibilidad y/o calidad del agua.

Resultado 2: Generación de múltiples beneficios ambientales mediante la conectividad de áreas protegidas dentro de paisajes productivos manejados sosteniblemente en la cadena volcánica central en Guatemala. Mediante el resultado 2, el Proyecto generará múltiples beneficios ambientales globales (conservación de la biodiversidad, reducción de la degradación de la tierra, reducción de la deforestación y emisiones de



carbono, e incrementará el almacenamiento de carbono) mediante la implementación de iniciativas a nivel de paisaje que se dirigen a evitar la pérdida de la biodiversidad y la cobertura forestal y la degradación de tierras que resultan de prácticas agrícolas no sostenibles en paisajes forestales y agrícolas. El Proyecto consolidará 52,045.5 hectáreas de corredores biológicos incluyendo: a) implementación de Herramientas de Manejo del Paisaje (enriquecimiento de bosques, cercos vivos, barreras rompe vientos, etc.) que conectan sistemas productivos con áreas protegidas existentes, ayudando así al fortalecimiento de la estructura ecosistémica y la funcionalidad de los bosques y el mantenimiento de poblaciones de especies clave (mamíferos, aves, anfibios y plantas) en la cadena volcánica central; y b) rehabilitación de 4,500 Ha de bosques degradados mediante reforestación con especies nativas y regeneración natural, incrementando las reservas de carbono hasta en 73,076 tCO<sub>2</sub>-eq. Desarrollará cinco planes maestros para los Parque Regional Municipal priorizados. Se implementarán mecanismos de financiamiento para reducir la brecha financiera en hasta 28% para cubrir gestión básica de estos PRMs.

Resultado 3: Gestión del conocimiento, monitoreo y evaluación. El Resultado 3 provee los medios necesarios para el M&E de los resultados del proyecto para informar el manejo adaptativo y mejorar la implementación del proyecto. El resultado 3 consolidará buenas prácticas y lecciones aprendidas que se deriven de la implementación del proyecto y apoyará la diseminación de lecciones aprendidas y experiencias a nivel subnacional (otras municipalidades y paisajes productivos en Guatemala) y nacional, y otros países de Latino América y el Caribe.

Para su ejecución el Proyecto coordinará con socios estratégicos, tales como: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA); Consejo Nacional de Áreas Protegidas (CONAP), Instituto Nacional de Bosques (INAB), Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales (MARN) como beneficiarios principales; pero también con el Instituto Nacional de Sismología, Vulcanología, Meteorología e Hidrología (INSIVUMEH), Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia (SEGEPLAN), Municipalidades, Consejos Municipales de Desarrollo (COMUDES), Consejos Comunitarios de Desarrollo (COCODES); comunidades locales, organizaciones de la sociedad y sector privado representado por la Asociación Nacional del Café (ANACAFE), la Asociación de Reservas Naturales Privadas de Guatemala (ARNPG) y el Instituto Privado de Cambio Climático (ICC) que representa al sector productor de caña de azúcar.

## **2. ANTECEDENTES DE LA CONSULTORÍA**

El Instituto Nacional de Bosques (INAB) según la Ley Forestal Decreto del Congreso 101-96 en el artículo 1, en los incisos C) y D) tiene como objetivo incrementar la productividad de los bosques existentes, sometiéndolos a manejo racional y sostenido de acuerdo a su potencial biológico y económico, fomentando el uso de sistemas y equipos industriales que logren el mayor valor agregado a los productos forestales y apoyar, promover e incentivar la inversión pública y privada en actividades forestales para que se incremente la producción, comercialización, diversificación, industrialización y conservación de los recursos forestales.

La Dirección de Industria y Comercio Forestal según el Reglamento Orgánico Interno del Instituto Nacional de Bosques (INAB), tiene como objetivo fomentar la competitividad de la producción de madera, en función de la demanda y oferta de productos de madera a nivel local, nacional, e internacional, promoviendo la capacitación técnica y profesional, el uso de información estratégica y promoción de tecnologías modernas de transformación que logren un mayor valor agregado a los productos de madera.

Para el Proyecto el INAB es uno de los socios estratégicos de gobierno, principalmente para alcanzar las metas de recuperación y restauración de corredores biológicos (4,500 hectáreas) y área de corredores biológicos que establecen conectividad entre sistemas de producción agrícola/forestal y áreas protegidas

(52,045.5 hectáreas), principalmente mediante los programas de incentivos forestales que contribuyen a la activación de la económica rural.

El Proyecto tiene la necesidad de identificar productos forestales promisorios con valor agregado los cuales puedan ser comercializados dentro y fuera del país, impulsando la economía. Dada la importancia que tiene el comercio dentro del sector forestal. En donde, tomando de referencia el año 2023, en el tema de exportaciones se generaron un total de \$130,874,328.18 en ventas de productos forestales hacia el extranjero.

### **3. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA**

Desarrollar un proceso para identificar y determinar productos forestales promisorios con valor agregado en el sector comercial forestal nacional e internacional.

#### **3.1. Objetivos específicos**

- Identificar productos forestales promisorios con valor agregado, detallando todo el encadenamiento productivo y analizando las tendencias del mercado nacional e internacional
- Desarrollar una guía con la metodología utilizada para la identificación de productos promisorios.
- Socializar los resultados sobre los productos forestales promisorios identificados.

### **4. ALCANCES DE LA CONSULTORÍA**

Los servicios derivados de la consultoría se lograrán por medio de los resultados, actividades y tareas propuestas de los productos que se narran a continuación, considerando de forma cronológica las siguientes actividades que el/la Contratista Individual deberá presentar su propuesta técnica y ampliarlos posteriormente en su plan de trabajo:

#### **Elaboración de Plan de Trabajo y Propuesta metodológica.**

El/la Contratista Individual gestionará reuniones iniciales con el personal del Departamento de Comercio Forestal del INAB, para establecer de manera conjunta los resultados esperados de cada producto. El Departamento de Comercio Forestal proporcionará información primaria y secundaria (informes, consultorías, memoria de labores, entre otros) con los que se cuenten para establecer los antecedentes dentro del INAB sobre productos forestales. Estas reuniones serán el insumo principal para la elaboración de la estrategia metodológica y el plan de trabajo.

El/La Contratista individual deberá realizar un cronograma con las actividades en orden cronológico y el tiempo estipulado de esta consultoría.

El/la Contratista Individual planificará todos aquellos aspectos que intervienen en la elaboración del producto solicitado, analizando los recursos necesarios para planificar adecuadamente cada una de las actividades que contempla la consultoría y distribuir el tiempo de la manera más eficaz, teniendo presente todos los elementos que intervienen y los posibles imprevistos que puedan surgir.

La reunión también permitirá definir la logística para la ejecución de las actividades, siendo las principales: (i) definir el equipo de seguimiento del INAB que dará apoyo y acompañamiento a él/la Contratista Individual durante el periodo de ejecución de los servicios; (ii) compartir material técnico de soporte que se considere relevante. Todos los acuerdos deben quedar evidenciados en una minuta de trabajo. La minuta y plan de trabajo será revisado por el Departamento de Comercio Forestal del INAB, y serán anexados al primer producto.

*Entregable: Documento de plan de trabajo propuesta metodológica y cronograma.*

## **Producto 1: Identificación de productos forestales promisorios con valor agregado y con encadenamientos productivos fomentados mediante mecanismos comerciales**

**Actividad 1.1: Identificación acciones a tomar para identificar los productos forestales promisorios.** El/la Contratista Individual deberá realizar una identificación de productos forestales promisorios utilizando diferentes fuentes de información, entre ellos SEINEF, SIFGUA, información de exportación de productos forestales (VUPE), Gremial Forestal, entre otros. Se recomienda al Contratista Individual elaborar una ficha de identificación por cada producto en donde se muestre información clave del producto identificado.

Esta actividad de identificación priorizará productos maderables con valor agregado, identificando como mínimo 5 productos.

**Actividad 1.2 Priorización de productos forestales promisorios.** El/la Contratista Individual deberá presentar una propuesta de criterios y metodología para priorizar los productos forestales identificados anteriormente y los cuales serán incluidos en la identificación de la cadena.

**Actividad 1.3 Identificación de la cadena de producción.** El/la Contratista Individual tendrá que identificar la cadena de producción de cada producto en sus diferentes fases: bosque (proveedores), industria (elaboración y transformación) y mercado (compradores) de los productos forestales priorizados.

**Actividad 1.4 Visitas a empresas para sustentar el informe.** El/la Contratista Individual deberá llevar a cabo un trabajo de campo, en donde se incluyan reuniones, entrevistas, encuestas a las empresas a visita, obteniendo información de la cadena de producción de cada producto en sus diferentes fases. Las empresas deberán elaborar los productos forestales identificados y tendrán que ser seleccionadas por medio de un muestreo para poder llevar a cabo las respectivas visitas y El/la Contratista Individual pueda recabar la información necesaria para sustentar el informe.

El trabajo de campo tiene un tiempo estimado de 25 días en donde los viáticos y depreciación del vehículo serán cubiertos deberán ser incluidos por el consultor en su propuesta económica.

**Actividad 1.5: Elaboración del informe sobre la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado.** El/la Contratista Individual deberá desarrollar el siguiente informe, utilizando la información disponible de diversos medios y fuentes justificando la elección del producto forestal seleccionando, tomando en cuenta los siguientes criterios:

- a) Los productos forestales priorizados deben contar con un análisis y criterios que justifiquen su elección, tomando en cuenta diferentes factores como: comercialización, oportunidad de mercado, entre otros.
- b) Describir el encadenamiento productivo del producto forestal con valor agregado seleccionado, desde el bosque (proveedores), industria (elaboración y transformación) y mercado (compradores).
- c) Cada producto promisorio identificado debe contar con su respectiva evidencia, en donde por medio de fotografías se pueda documentar el ciclo completo del producto.

El Departamento de Comercio Forestal cuenta con información que puede ser compartida con el/la Contratista Individual para elaborar el informe.

**Actividad 1.6: Validación del diseño e información presentada en el informe.** El/la Contratista Individual presentará el diseño del informe al Departamento de Comercio Forestal del INAB, que mediante un taller en conjunto con la Gremial Forestal y usuarios clave del sector forestal, los cuales indicarán comentarios y sugerencias para llevar a cabo los ajustes necesarios al informe. Una vez validada la información el Departamento de Comercio Forestal del INAB dará el aval por escrito del producto, dirigido a la UCP.

*Entregable de Producto 1. Documento Informe sobre la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado*

## **Producto 2: Guía para la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado**

**Actividad 2.1: Elaboración de guía para la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado.** El/la Contratista Individual desarrollará el documento tomando de referencia el informe final presentado en el producto anterior de esta consultoría, adicionalmente deberá consultar otras fuentes fiables de información. Tomando en cuenta los siguientes criterios:

- a) La guía tiene que contener de manera detallada y concisa información sobre la correcta identificación de los diferentes tipos de productos forestales promisorios según sus características y especificaciones.
- b) Los productos forestales contenidos dentro de la guía tienen que contar con sus respectivas imágenes y/o ilustraciones de referencia.
- c) Presentar paso a paso el proceso de selección de los productos forestales promisorios con valor agregado, indicando los criterios, metodología utilizada, para que pueda ser replicada por los usuarios que hagan uso de esta guía.

**Actividad 2.2: Validación del diseño e información presentada en la guía.** El/la Contratista Individual presentará el diseño de la guía al Departamento de Comercio Forestal del INAB, que mediante un taller en conjunto con la Gremial Forestal y usuarios clave del sector forestal, los cuales indicarán comentarios y sugerencias para llevar a cabo los ajustes necesarios a la guía. Una vez validada la información el Departamento de Comercio Forestal del INAB dará el aval por escrito del producto, dirigido a la UCP.

Deberá entregar la guía en formato de diseño y en pdf. Las fotografías que se utilicen deberán ser de una resolución adecuada para su impresión.

*Entregable de Producto 2. Guía para la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado*

## **Producto 3: Socialización de resultados de los productos forestales promisorios con valor agregado**

**Actividad 3.1: Desarrollar dos (2) talleres de divulgación de los productos promisorios.** El/la Contratista Individual desarrollará un evento con el apoyo del Departamento de Comercio Forestal de la Dirección de Industria y Comercio Forestal del INAB, en donde se presentará lo siguiente:

- a) Socialización de los resultados de la investigación y la implementación de la guía en un taller dirigido a personal técnico del INAB.

- b) Socialización de los resultados de la investigación dando a conocer los productos promisorios con valor agregado más importantes, dirigido a usuarios externos interesados.

Los costos de los dos talleres de socialización serán cubiertos adicionalmente por el proyecto. Estos se realizarán en ciudad de Guatemala.

*Entregable de Producto 3. Informe sobre socialización de resultados de identificación de productos promisorios e implementación de la guía para la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado*

## **5. INSUMOS A SER PROVISTOS POR EL CONTRATANTE**

La UCP facilitará contacto del enlace oficial del INAB para la coordinación de la información, los procesos, la validación de los resultados del análisis realizado, diseño de guía, informes de talleres, etc. El INAB por medio del Departamento de Comercio Forestal de la Dirección de Industria y Comercio Forestal brindará la asesoría necesaria durante el desarrollo de la consultoría y orientará la realización de actividades y reuniones.

## **6. UBICACIÓN DEL/LA CONTRATISTA INDIVIDUAL**

El MARN, el PNUD, el INAB y el Proyecto, no ofrecen dentro de sus instalaciones espacio físico al Contratista Individual. Para elaborar los productos de la consultoría, el/la Contratista Individual utilizará oficinas propias.

El/la Contratista Individual deberá presentarse a la sede central del INAB para presentar avances, resultados finales de la consultoría, o bien, cuando así le sea requerido.

## **7. LÍNEA DE COORDINACIÓN**

El contrato será suscrito entre MARN y el/la Contratista Individual que resultare adjudicado en el proceso. El/la Contratista Individual deberá presentar sus informes a la Unidad de Coordinación del Proyecto (UCP), previamente avalados por el enlace del INAB designado para su revisión.

## **8. DURACIÓN DE LA CONSULTORÍA**

El contrato para la realización de la consultoría se firmará por un periodo de seis (6) meses, considerando el último mes para trámites administrativos del pago final. Por lo que la consultoría se deberá realizar en un período máximo de cinco (5) meses calendario, durante el año 2025 Se estiman **100 días efectivos** para desarrollar los servicios. Dentro de este periodo se consideran 20 días de trabajo de campo.

## **9. LUGAR DE DESTINO**

Los trabajos se realizarán en las oficinas de él/la Contratista Individual, las reuniones de trabajo en las instalaciones del INAB y la socialización se deberá realizar en la Ciudad de Guatemala. Las visitas a las empresas identificadas se realizarán en el interior del país.

## **10. RESPONSABILIDADES Y ACTIVIDADES**

El/la Contratista Individual será responsable de realizar las siguientes actividades:

- Realizar su trabajo en apego a los procesos y manejo político administrativo que las organizaciones locales e instituciones de gobierno han establecido en el área de trabajo.
- Realizar entrevistas y reuniones como herramientas para validar y obtener información.

## Proyecto Promoviendo Territorios Sostenibles y Resilientes en Paisajes de la cadena Volcánica Central de Guatemala

- Realizar reuniones con el Departamento de Comercio Forestal del INAB, para presentación del plan de trabajo y validación de información.
- Elaborar memoria de las reuniones que se realicen.
- Atender e incorporar las observaciones y correcciones que sean requeridas por el Departamento de Comercio Forestal del INAB, a los productos presentados.
- Presentar informes de resultados.
- De ser necesario, realizar cualquier otra actividad relacionada de mutuo acuerdo entre las partes involucradas (UCP y el/la Contratista Individual), mientras que las mismas no retrasen las actividades principales y sean vinculadas a los resultados de la presente consultoría.

### 11. PRODUCTOS ESPERADOS Y ENTREGABLES

Se esperan tres (3) productos con cuatro (4) entregables, cada producto debe ser entregado a la Unidad de Coordinación del Proyecto (UCP), 7 avenida 3-67 Zona 13, Nivel 2, Edificio del Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales, Oficina de Proyectos MARN/PNUD, correo electrónico [cadnavolcanica.gt@gmail.com](mailto:cadnavolcanica.gt@gmail.com) de la siguiente forma:

- Documentos a presentar por cada producto intermedios y finales:
  - Carpeta 01. Informes de los productos/entregables intermedios en versión final, Word y PDF. Para el producto final, entregar mediante dos (2) dispositivos USB
  - Carpeta 02. Verificadores: Documentos/informes de respaldo, fotografías, otros que se soliciten o consideren importantes), memorias de reuniones con organizaciones involucradas, memorias de talleres. Flujograma de los procesos, listados de asistencia de reuniones;
  - Carpeta 03. Revisiones por producto: Correos sobre consultas, entrega y entrega de productos, informes presentados y revisados por la UCP,
  - Carpeta 04. Documentación financiera: Factura contable.

En caso de ser necesario el Proyecto dispondrá de una carpeta Dropbox para facilitar el intercambio de la información, su revisión y validación.

Los productos deberán ser entregados para revisión y obtención de aval por parte del enlace de INAB y posteriormente entregarse a la UCP del proyecto. Todos los productos son aprobados por la coordinación y la dirección del proyecto

No.	Productos/entregables	Detalle de productos	Del Consultor: Fecha de entrega de Producto para revisión después de firma de contrato	De INAB: Fecha de devolución de producto con observacion es después de firma de contrato	Del Consultor: Fecha de entrega versión corregida a INAB después de firma de contrato	Fecha de entrega de producto al Proyecto después de firma de contrato
1.	Entregable Documento de Plan de trabajo y propuesta metodológica.	Informe digital.	1 semana	2 semanas	2 semanas	3 semanas

**Proyecto Promoviendo Territorios Sostenibles y Resilientes en Paisajes de la cadena Volcánica Central de Guatemala**

No.	Productos/entregables	Detalle de productos	Del Consultor: Fecha de entrega de Producto para revisión después de firma de contrato	De INAB: Fecha de devolución de producto con observaciones después de firma de contrato	Del Consultor: Fecha de entrega versión corregida a INAB después de firma de contrato	Fecha de entrega de producto al Proyecto después de firma de contrato
2.	<p>Producto 1: Identificación de Productos forestales promisorios con valor agregado y con encadenamientos productivos fomentados mediante mecanismos comerciales</p> <p>Entregable de Producto 1. Informe sobre la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado</p>	Documento digital.	7 semanas	8 semanas	9 semanas	10 semanas
3..	<p>Producto 2: Guía para la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado</p> <p>Entregable de Producto 2. Guía para la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado.</p>	Documento digital.	14 semanas	15 semanas	16 semanas	17 semanas
4	<p>Producto 3 Socialización de resultados de productos forestales promisorios con valor agregado</p> <p>Entregable de Producto 3. Informe sobre socialización de resultados de identificación de productos promisorios e implementación de la guía para la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado</p>	Documento digital	18 semanas	19 semanas	19 semanas	20 semanas

## 12. CALIFICACIONES DEL/LA CONTRATISTA INDIVIDUAL

### Académicas:

- ✓ Ingeniero Agrónomo, Agroindustrial, Forestal o Licenciado en mercadotecnia.
- ✓ Estudios de posgrado o maestría en temas relacionados a industria forestal, comercio y/o inteligencia de mercados.

### Experiencia:

- ✓ Al menos dos (2) experiencias en elaboración de estudios de mercado relacionados con productos agrícolas, forestales o similares.
- ✓ Al menos dos (2) experiencias en recolección de información por medio de entrevistas, encuestas, entre otros.
- ✓ Al menos dos (2) experiencias relevantes en alguno de los siguientes temas: identificación de mercados, identificación de productos con potencial de mercado (agrícolas, forestales),
- ✓ Al menos dos (2) en elaboración de documentos, sistematización de información, diseño de guías técnicas.

### Otras calificaciones:

- ✓ Habilidad para redactar documentos e informes, demostrable mediante experiencias de trabajo.
- ✓ Comprensión adecuada en el abordaje y conceptos de la gestión basada en resultados, demostrable mediante experiencias de trabajo.
- ✓ Integridad personal a partir de practicar valores como honestidad, respeto y ética personal y profesional.
- ✓ Alta sensibilidad y adaptabilidad sin prejuicios personales en cuanto a temas interculturales, de género, religión, raza, nacionalidad y edad.
- ✓ Capacidad en la coordinación interinstitucional y sinergias de trabajo con múltiples actores.
- ✓ Responsabilidad.
- ✓ Creatividad.

## 13. ALCANCE DE LA PROPUESTA FINANCIERA Y CRONOGRAMA DE PAGOS

El pago correspondiente consiste en una suma global en Quetzales incluyendo todos los gastos relacionados a la presentación de los productos requeridos, el número previsto de días de trabajo e impuestos. El monto del contrato a firmar será fijo independientemente del cambio en los componentes de los costos. Se realizará el pago dentro de los quince (15) días calendario después de recibir la factura y la aceptación a entera satisfacción de los productos de la consultoría:

No.	Productos/entregables	Fecha de entrega después de firma del contrato de producto avalado por INAB	Porcentaje de Pago
1.	Producto 1: Identificación de Productos forestales promisorios con valor agregado y con encadenamientos productivos fomentados mediante mecanismos comerciales Plan de trabajo y propuesta metodológica de la consultoría	10 semanas	15%

No.	Productos/entregables	Fecha de entrega después de firma del contrato de producto avalado por INAB	Porcentaje de Pago
	Entregable 1. Documento de plan de trabajo. Entregable 2. Informe sobre la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado		
2.	Producto 2: Guía para la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado Entregable 3. Guía para la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado	17 semanas	45%
3.	Producto 3: Socialización de resultados de productos forestales promisorios con valor agregado Entregable 4. Informe sobre socialización de resultados de investigación e implementación de la guía para la identificación de productos forestales promisorios con valor agregado	20 semanas	40%

\* El último pago está sujeto a la presentación de la evaluación del/la Contratista Individual por la UCP o entidad que ésta designe.

*Nota: estos porcentajes de pago no pueden ser modificados.*

Luego de aprobarse cada producto, la UCP notificará al Contratista Individual, para que emita la factura a nombre de Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, NIT 312583-1, en Quetzales, y con la siguiente descripción: "Pago correspondiente al producto No. xx de xx, según contrato xxx".

El PNUD no es agente retenedor de impuestos, por lo que el/la Contratista individual deberá proceder conforme la legislación tributaria que le aplique. "Los pagos a Contratistas Individuales nacionales se harán efectivos en Quetzales, y cuando aplique, se emitirá exención de IVA".

## 14. RECOMENDACIONES PARA LA PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

El/la Contratista Individual interesado debe presentar su propuesta en dos documentos, identificados como Documento de Propuesta 1 Nombre apellido y Documentos de respaldo 2 Nombre apellido.

Las propuestas que no se presenten de esta manera, no serán tomadas en cuenta para la evaluación.

### 14.1 Documento Integrado 1: Documento de Propuesta 1 Nombre apellido.

- Carta del Oferente dirigida al Proyecto confirmando Interés y disponibilidad (**anexo 1**). Nota. Los documentos que se indican en este anexo deberán separarse al documento integrado 2.
- Cuadro de formación y experiencia específica (**Anexo 2**) Se recomienda realizar una calificación previa que le garantice el superar los puntos de calificación descritos en la sección 15, ítem b.
- Currículo vitae actualizado y firmado, que incluya formación, experiencia con fechas y referencias actualizadas.

#### d) **Propuesta Técnica.**

Documento que describa sustantivamente la metodología por medio de la cual enfocará y conducirá las actividades para cumplir con los servicios de la consultoría, junto con el cronograma de actividades propuesto acorde con la metodología y el tiempo propuesto para desarrollar la consultoría (no incluir o

copiar texto de los TdR).

e) *Propuesta económica*

Carta que indique el precio fijo total de la oferta (todo incluido: gastos relacionados a la presentación de productos, número previsto de días de trabajo, gastos de viajes, e impuestos), expresado en Quetzales, (carta de propuesta económica **anexo 3**) sustentado con un desglose de los costos (utilizar el desglose de costos del **anexo 4**). El precio del contrato es fijo, independientemente de los cambios en los componentes de los costos. Los costos de los talleres no deben ser incluidos, esos se pagarán directamente por el Proyecto.

**14.2 Documento Integrado 2:** Documentos de respaldo 2 Nombre apellido.

Anexar lo siguiente (incluir únicamente aquellos documentos de respaldo relevantes para el proceso:

- (i) Copia de títulos a ambos lados, y constancias de cursos formativos relacionados con la consultoría; los cuales soporten la formación solicitada. Incluir únicamente aquellas constancias que permiten verificar la formación solicitada.
- (ii) Copia de DPI (documento de identificación).
- (iii) Copia de RTU actualizado a 2024
- (iv) Copia de la constancia de colegiado activo
- (v) Constancia de términos de referencia firmados (última hoja).
- (vi) Copia de cartas, contratos o finiquitos laborales que soporten la experiencia acorde al perfil solicitado en estos Términos de Referencia. Debe asegurarse de incluir datos actualizados de los contactos en la hoja de vida. Incluir aquellas constancias que permiten verificar la experiencia solicitada.

Se recomienda que previa presentación de la oferta, la persona interesada revise toda la documentación a enviar y realice una autocalificación que le permita establecer que cumple con los criterios de selección descritos en la sección 15 y anexo 2.

El/la Contratista Individual entregará su oferta vía correo electrónico, anotando en el asunto: **Referencia: Proceso CI-31-2024**, Nombre y Apellido del consultor, a la dirección siguiente: [cadnavolcanica.gt@gmail.com](mailto:cadnavolcanica.gt@gmail.com); a más tardar el **02 de enero de 2025 a las 23:59 horas**, en archivo **dos archivos PDF multipágina, según las secciones 14.1 y 14.2**, cada página numerada en la esquina inferior derecha, con índice de contenido en el orden solicitado, las propuestas que no cumplan con estas condiciones, NO se considerarán para el proceso.

## 15. CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE LA MEJOR OFERTA

A continuación, se describen todos los criterios que servirán de base para la evaluación de las ofertas.

El método a utilizar es de puntuación combinada en donde las calificaciones y la metodología se ponderarán con un máximo de 70%. combinándolo con la oferta económica la que se ponderará con un máximo de 30%. Adjudicándose al puntaje combinado más alto.

- a) **Evaluación Preliminar**, se evaluará si el/la Contratista Individual cumple con los requisitos mínimo requeridos y si incluyó dentro de su propuesta, todos los documentos solicitados que le permitan al Comité evaluador realizar la evaluación.

Criterios	Puntuación
Sin limitaciones de tiempo para desarrollar la consultoría, indicarlo en la carta de interés (anexo 1)	CUMPLE/NO CUMPLE

Título a nivel de Licenciatura en ingeniería Agronómica, Agroindustrial, Forestal o mercadotecnia.	CUMPLE/NO CUMPLE
Copia de DPI.	CUMPLE/NO CUMPLE
Copia de RTU actualizado al 2024	CUMPLE/NO CUMPLE
Constancia de colegiado activo	CUMPLE/NO CUMPLE
Términos de referencia firmados de aceptación (última página)	CUMPLE/NO CUMPLE

b) **Evaluación Curricular (70% de la evaluación)**, en donde con base a la documentación presentada y utilizando los criterios de evaluación que se muestran en el siguiente cuadro, se otorgarán los puntajes respectivos.

Criterios		Tiempo	Puntuación	
		Años/nivel	Específica	Parcial
<b>Formación académica</b>	Estudios de posgrado o maestría en temas relacionados a comercio y/o inteligencia de mercados.	Maestría	<b>10</b>	10
		Estudios de postgrados (diplomados)	<b>5</b>	
<b>Experiencia</b>	Al menos dos (2) experiencias en elaboración de proyectos de estudios de mercado relacionados con productos agrícolas, forestales o similares.	4 o más experiencias	<b>15</b>	60
		3 experiencias	13	
		2 experiencia	12	
	Al menos dos (2) experiencias en recolección de información por medio de entrevistas, encuestas, entre otros.	4 o más experiencias	<b>15</b>	
		3 experiencias	13	
		2 experiencia	12	
	Al menos dos (2) experiencias relevantes en alguno de los siguientes temas: Identificación de mercados, análisis de bases datos, elaboración y diseño de guías técnicas.	4 o más experiencias	<b>15</b>	
		3 experiencias	13	
2 experiencia		12		
Al menos dos (2) experiencias en elaboración de documentos, sistematización de información, diseño de guías técnicas.	4 o más experiencias	<b>15</b>		
	3 experiencias	13		
	2 experiencia	12		
<b>Propuesta Técnica Metodológica</b>	Propuesta metodológica con sólido nivel técnico que <b>supera las expectativas</b> para el alcance de los productos descritos en los TdR.	N/A	20	20
	Propuesta metodológica <b>plenamente armonizada</b> con los objetivos, alcances y productos descritos en los TdR	N/A	15	
	Propuesta metodológica <b>parcialmente armonizada</b> con los objetivos, alcances y productos descritos en los TdR.	N/A	10	
	Propuesta metodológica <b>no armonizada o no presenta</b> con los objetivos, alcances y productos descritos en los TdR	N/A	0	
<b>Cronograma de Trabajo</b>	Incluye cronograma de trabajo <b>descriptivo coherente</b> a los tiempos indicados para el desarrollo de la consultoría.	N/A	<b>10</b>	10
	Incluye cronograma de trabajo con <b>descripción parcialmente</b> coherente a los tiempos indicados para el desarrollo de la consultoría.	N/A	05	
	Incluye cronograma de trabajo <b>incompleto o no incluido</b> .	N/A	00	
<b>TOTAL</b>			<b>100=70%</b>	



## Proyecto Promoviendo Territorios Sostenibles y Resilientes en Paisajes de la cadena Volcánica Central de Guatemala

- a) **Evaluación de propuesta económica**, únicamente las propuestas que logren o superen el puntaje ponderado de 70 puntos en la etapa de evaluación curricular y propuesta técnica competirán en la evaluación de propuesta económica, ponderada con un máximo de 30% a la oferta de menor precio. La ponderación para las ofertas siguientes se estimará de la siguiente manera:  $X\% = \text{Monto oferta de menor precio} \times 30 / \text{monto de la oferta en evaluación}$ .
- b) Seleccionado el/la Contratista Individual, será notificado vía correo electrónico, al igual que todos los participantes en el proceso de selección.

### 16. APROBACIÓN DE TÉRMINOS DE REFERENCIA

TDR elaborados por:

Firma: \_\_\_\_\_  
Coordinador del Proyecto

Fecha: \_\_\_\_\_



TDR aprobados por:

Firma: \_\_\_\_\_  
Directora del Proyecto

Fecha: \_\_\_\_\_



### 17. ACEPTACIÓN DEL/LA CONTRATISTA INDIVIDUAL

**Consultoría CI-31-2024: "Identificación de Productos forestales promisorios con valor agregado y con encadenamientos productivos fomentados mediante mecanismos comerciales"**

Acepto que los términos de referencia que anteceden especifican claramente los servicios y las actividades a ser contratadas, así como el grado de conocimientos requeridos.

Firma: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Nombre: \_\_\_\_\_

***Se estimula una amplia participación en las candidaturas a esta consultoría, en cumplimiento a la política de desarrollo humano de promover la igualdad de oportunidades para todas las personas desde las perspectivas de género, multiculturalidad y capacidades diferenciadas.***

NOTA: Consultas o detalles de la convocatoria podrán solicitarse vía correo electrónico a la dirección siguiente: [cadenavolcanica.gt@gmail.com](mailto:cadenavolcanica.gt@gmail.com)