

FUNDACIÓN
SUIZA PARA LA
COOPERACIÓN
TÉCNICA

Creamos oportunidades



TÉRMINOS DE REFERENCIAS NO. FT-02-2024 CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PARA LA IDENTIFICACIÓN Y PERFILACIÓN DE PERSONAS MIGRANTES RETORNADAS A CAPACITARSE EN CURSOS DE FORMACIÓN TÉCNICA EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN

Somos una organización pionera en la implementación de proyectos de desarrollo internacional. Promovemos el desarrollo inclusivo, económico, social y medioambiental, con el propósito de contribuir de forma efectiva a la prosperidad sostenible y generalizada de las economías emergentes y en desarrollo.

1. ANTECEDENTES DE SWISSCONTACT

La Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico, Swisscontact, con sede en Zúrich, Suiza, es una organización sin fines de lucro dedicada a la cooperación internacional y al desarrollo. Swisscontact fue establecida en 1959 como una fundación apolítica y arreligiosa por personalidades del sector privado y académico suizo.

Swisscontact es la fundación independiente del sector privado suizo dedicada a la cooperación para el desarrollo y es la organización suiza líder en el campo de la promoción del sector privado. Su objetivo principal es contribuir a la reducción de la pobreza en países determinados de dichas regiones mediante la promoción de un desarrollo y crecimiento económico sostenible del sector privado, con el cual los más pobres puedan ser beneficiados con asistencia técnica, desarrollo de capacidades y educación continua. Mediante la aplicación del principio “ayuda para la autoayuda”, Swisscontact y sus contrapartes locales implementan una lucha efectiva contra la pobreza.

Específicamente en El Salvador, Swisscontact se encuentra implementando proyectos desde 1996 en las siguientes áreas temáticas:

1. Formación profesional: Empleo productivo y generación de ingresos mediante capacitación profesional orientada al mercado y con un acceso mejorado al mercado laboral.
2. Fortalecimiento empresarial: Fortalecer la productividad y competitividad de las empresas medianas y pequeñas mediante cadenas de valor sostenibles, acceso mejorado al mercado y desarrollo de la economía local.
3. Finanzas inclusivas: Fortalecer a las personas emprendedoras a base de mejorar su acceso a servicios y productos financieros, así como a capacitación financiera básica.
4. Economía favorable del clima: Creación de empleos verdes mediante un uso eficiente de los recursos naturales y una producción ecológica.

2. ANTECEDENTES DEL PROYECTO

Nuevas Oportunidades: El proyecto está en ejecución desde el 2016 y busca la reinserción económica de personas migrantes retornadas a través de la obtención de un empleo o la generación de un negocio, luego de que han logrado certificar sus competencias adquiridas en Estados Unidos o México, en ese sentido, el Proyecto se compone de tres grandes intervenciones: certificación, empleabilidad y fomento del autoempleo y emprendimiento donde se ha generado un ecosistema de atención que incluye actores como el Instituto Salvadoreño de Formación Profesional, INSAFORP (Actualmente disuelto), la Cámara Salvadoreña de Turismo, CASATUR, la Cámara Salvadoreña de la Industria de la Construcción, CASALCO; alcaldías, universidades y empresas privadas.

Durante la implementación de la fase 1, entre el 2018 y el 2020, se crearon 44 modelos de emprendimientos los cuales actualmente siguen activos, obteniendo también acceso a mecanismos de financiamiento y se logró un 62% de inserción laboral de más de 300 personas migrantes retornadas en las áreas de construcción y turismo.

Una nueva fase ha sido aprobada para implementarse durante el 2021-2024, incorporando elementos transversales de territorialización, innovación, tecnología, nuevas metodologías, entre otras, a través de 5 intervenciones: evaluación y certificación de competencias, coaching e inserción laboral, creación de emprendimientos, gestión de conocimiento, y facilitación de alianzas intersectoriales para la promoción de los derechos de las personas migrantes con énfasis en generar impacto en políticas y programas.

Nuevas Oportunidades con el afán de brindar atención a demandas de formación dirigida a población migrante retornada; que les facilite la inserción laboral o autoempleo, está coordinando con socios en territorios también llamados Co-solicitantes: Ventanillas de atención a Migrantes, Alcaldías municipales entre otros, la implementación de acciones formativas técnicas, principalmente en las zonas central y oriental del país.

Atención temprana y registro (identificación, perfilación y convocatoria): Se han desarrollaron diferentes actividades en el área de Atención temprana y registro:

Se creó un modelo de atención temprana con el objetivo de garantizar una atención integral en un primer contacto, recopilando sus datos, validando su perfil y comunicando a los migrantes retornados de manera adecuada los diferentes servicios del proyecto, con ello se generó confianza, mayor seguridad y empatía de ellos hacia el proceso.

Se implementó el Customer Relationship Management – CRM, para las plataformas de Facebook y WhatsApp, mejorando la forma en la que los usuarios pueden visualizar el proyecto, brindando información general, preguntas frecuentes; así mismo recopila los datos necesarios para poder identificar y perfilar a los beneficiarios del proyecto que cumplan con el perfil y puedan ingresar al proyecto, acortando los tiempos de respuesta y mejorando la experiencia, así mismo desde la implementación del Customer Relationship Management – CRM, las conversaciones mensuales que rondaban las 300, pasaron a ser más de 600 mensuales, siendo una herramienta de respuesta ágil y segura para los usuarios, mejorando la identificación y perfilación de migrantes retornados.

Se desarrolló un proceso de fortalecimiento de las Ventanillas de Atención a Migrantes del Ministerio de Relaciones Exteriores, donde se les transfirió el modelo de atención temprana, información general del proyecto, dando como resultado creación planes de trabajo, para la continuidad del proyecto. Se realizaron visitas de campo de seguimiento y se les fortaleció con la entrega de elementos gráficos impresos y artículos promocionales para divulgación del proyecto.

Para el fortalecimiento con alcaldías, se realizaron convocatorias a los representantes de las Asociaciones de Desarrollo Comunal (ADESCO), para promover los servicios del proyecto, brindando elementos gráficos a través de Flyers, afiches y diversos artículos promocionales; así mismo, se crearon grupos de WhatsApp con las alcaldías para un adecuado seguimiento, y que, además, estos se convirtieran en replicadores en cada comunidad y municipio que atiende el proyecto.

Se implementó una estrategia de comunicaciones en diferentes medios digitales y tradicionales, Facebook y radios de alcance en todo el territorio nacional, logrando posicionar el proyecto, atrayendo más vistas a las publicaciones y generando más atención del público meta, logrando de esta manera, mejorar la experiencia digital de NUOP. Se ha maximizado la visibilidad del Proyecto y se ha atraído el interés de los migrantes retornados, al destacar los principales beneficios que el programa les ofrece.

3. PERFIL DE BENEFICIARIOS DEL PROYECTO NUEVAS OPORTUNIDADES

1. Personas Migrantes Retornadas de Estados Unidos o México, que han trabajado al menos dos años en el área de construcción (mujeres y hombres, mayores de 18 años)

2. Personas Migrantes Retornadas de Estados Unidos o México, sin experiencia laboral en el exterior, con motivaciones a formarse en de área técnica del sector construcción (mujeres y hombres, mayores de 18 años)

4. OBJETIVO

Identificar, perfilar y registrar a 80 migrantes retornados en áreas técnicas del sector construcción en las zonas central del país para conformar 4 grupos de 20 personas para formación en áreas técnicas del sector de la construcción con el objetivo de facilitarle su inserción en el mercado laboral incrementando su empleabilidad

5. ALCANCE DE LOS SERVICIOS REQUERIDOS

- 5.1. Identificar, perfilar y registrar a 80 migrantes retornados en áreas técnicas del sector construcción en las zonas central del país para conformar 4 grupos de formación en áreas de competencias de los sectores mencionados.
- 5.2. La oferta económica será ponderada con un 20% en el proceso de selección
- 5.3. El proveedor adjudicado deberá conformar los grupos de formación, según temáticas mostradas en listado siguiente:
 - 1 Grupo para formación en Soldadura por arco eléctrico con VR (20 migrantes)
 - 2 Grupo para formación en Soldadura por arco eléctrico con VR (20 migrantes)
 - 3 Grupo para formación en Fontanería (20 migrantes)
 - 4 Grupo para formación en Fontanería (20 migrantes)
- 5.4. Las acciones formativas se realizarán con un máximo de 80 horas técnicas más formaciones transversales sobre habilidades blandas (6 horas) , haciendo un total de 86 horas
- 5.5. Lugar donde se ejecutarán las acciones formativas será el Centro de Formación del Instituto Nacional de Capacitación y Formación, INCAF San Bartolo Ilopango, San Salvador
- 5.6. Swisscontact se reserva el derecho de adjudicación según sus intereses
- 5.7. El proveedor enviará base de datos de personas identificadas y perfiladas para que swisscontact valide mediante entrevista u otros medios el perfil de los migrantes derivados, El formato de la base de datos será proporcionado por swisscontact.
- 5.8. El proveedor deberá identificar, perfilar y registrar en líneas base del proyecto a los migrantes.
- 5.9. El proveedor deberá socializar un plan de trabajo para el proceso de identificación a Swisscontact
- 5.10. Entregar un informe final de la ejecución del proceso de identificación y sus resultados a Swisscontact mediante un informe técnico
- 5.11. El costo máximo para financiar por persona identificada, perfilada y registrada será de hasta \$50.00 por persona.

6. RESPONSABILIDADES DE OFERENTE

- 6.1. El proveedor deberá atender todas las observaciones escritas provenientes de Swisscontact, como resultado del proceso de monitoreo y/o supervisión que se efectúe en el proceso de ejecución.

- 6.2. Coordinar con el responsable/s de Swisscontact todos aquellos aspectos relacionados a las actividades e informes de las actividades planificadas.
- 6.3. Atender, resolver y comunicar, en forma oportuna, la superación de las observaciones y recomendaciones emitidas por Swisscontact, en relación con el aseguramiento de la calidad de las acciones planificadas, según lo demande Swisscontact.
- 6.4. Presentar informe técnico el cual deberá incluir:
 1. Formularios de Inscripción (Líneas base) de los participantes, debidamente completa (firmadas y las copias frontal y reverso de los DUI's (Indispensable) (Un documento por cada persona atendida)
- 6.5. La institución adjudicada liquidará con Factura exenta de IVA a nombre de SWISSCONTACT

7. PRODUCTOS ESPERADOS

- 7.1. Plan de trabajo para el proceso de identificación a Swisscontact que detalle acciones e hitos
- 7.2. Informe final sobre la ejecución del proceso de identificación y sus resultados a Swisscontact mediante un informe técnico

8. PERFIL Y REQUISITOS SOLICITADOS AL OFERENTE

Toda persona jurídica ofertante en el presente proceso deberá cumplir los requisitos siguientes:

- a) Tener capacidad técnica y experiencia comprobable para ejecutar los servicios que oferta.
- b) Que el proveedor no emplea a niñas, niños ni adolescentes por debajo de la edad mínima de admisión al empleo y se cumple con la normativa vigente en El Salvador, que prohíbe el trabajo infantil y de protección de la persona adolescente trabajadora.”

9. INSUMOS QUE PROPORCIONARA SWISSCONTACT

- A. Formato de plan de trabajo
- B. Formato de base de datos
- C. Formato de informe técnico
- D. Inducción sobre la experiencia de Swisscontact en el proceso de selección y perfilación de personas migrantes retornadas

10. PRESENTACIÓN DE OFERTA

- 10.1. Las ofertantes deberán presentar oferta técnica-económica por medio de correo electrónico, según se detalla a continuación carmen.angel@swisscontact.org
- 10.2. Carta de expresión de interés de aplicación a la consultoría
- 10.3. Dejar constancia de su dirección, teléfono fijo, teléfono celular, e-mail, fax, nombre de la persona contacto (en caso de requerir contactarle).
- 10.4. **Oferta Técnica:**

- 10.4.1. La presentación de la Carta Compromiso debidamente completada, detallando:
Número de término de referencia, municipio, departamento, nombre del solicitante y el nombre, firma y sello del representante legal o apoderado de la empresa.
- 10.4.2. Curriculum de la empresa, detallando experiencia identificando población para programas de formación
- 10.4.3. Curriculum Vitae del talento humano propuesto
- 10.4.4. Metodología para la identificación de las personas migrantes retornadas, que incluya:
 - Metodología para la identificación
 - Propuesta de programación de grupos conformados para el inicio de las acciones de formación a implementar

10.5. Oferta Económica:

- 10.5.1. La oferta económica debe indicar el precio total por el servicio prestado, incluyendo los impuestos de ley, considerando que Swisscontact es exenta de IVA, por lo que la oferta económica debe realizarse sin tomar en cuenta este impuesto.
- 10.5.2. Se podrán enviar preguntas relacionadas al TDR y/o preparación de la oferta técnica-económica al correo electrónico a: carmen.angel@swisscontact.org hasta la fecha: **31 de mayo de 2024**
- 10.5.3. (El/la postulante deberá enviar los documentos (en formato pdf), al correo electrónico: carmen.angel@swisscontact.org, indicando en el asunto el nombre de la consultoría a más tardar el día **Viernes 7 de junio de 2024 a más tardar a las 12:00 del mediodía** (documentos individuales no mayores a 6 MB).

11. ADJUDICACIÓN DE OFERTAS

- 11.1. Swisscontact se reserva el derecho de adjudicar los servicios requeridos tomando en consideración la disponibilidad de las ofertas a conveniencia de la Fundación
- 11.2. Solo se considerarán las aplicaciones que cumplan con los criterios de evaluación requeridos.
- 11.3. Todas las muestras de interés presentadas en fecha y hora posterior e incompleta podrán ser rechazadas.

12. NOTIFICACIÓN

- 12.1. Swisscontact comunicará al ofertante sobre la adjudicación de los servicios de capacitación y esperar su notificación para dar inicio.
- 12.2. Solo los ofertantes adjudicados serán contactados.

13. FORMAS DE PAGO

El pago de los servicios prestados para el proveedor se realizará al entregar el informe técnico final y al contar con la carta de aprobación de producto completando las 100 personas

identificadas, perfiladas por el proveedor y por la validación de dicha base por parte de Swisscontact y presentar la factura exenta de IVA, de conformidad con lo establecido en los Términos de Referencia o contrato; siempre y cuando sean recibidos a entera satisfacción por el Swisscontact y previa presentación de la factura respectiva, emitida en legal forma, con los documentos justificativos establecidos contractualmente.

14. REQUISITOS DE PAGO

Para efectos de pago, el proveedor deberá cumplir con todas las responsabilidades establecidas en el presente Término de Referencia y contrato. Además, de presentar la documentación requerida por Swisscontact