**Términos de Referencia**

El Hospital Dermatológico Monteagudo (HDM) es una Institución sin fines de lucro, que funciona en convenio entre el Estado Plurinacional de Bolivia y la Iglesia Católica y es administrado por las hermanas religiosas del Instituto Mariano. En la actualidad, el HDM aún no logra financiarse completamente con sus ingresos propios. Esto puede deberse a que los servicios médicos que brinda a la población de la región del Chaco chuquisaqueño son limitados, o a que el hospital no cuenta con una planificación de gestión empresarial/un plan de negocios y a que antes dependía principalmente de donaciones. Dado que la situación financiera del HDM está cambiando y se busca la independencia financiera en el futuro, se invita a empresas y consultores a presentarse a la siguiente convocatoría:

**Desarrollar un plan de negocios y financiamiento para asegurar la independencia financiera del hospital - HDM.**

**Objetivo general de la consultoría:** Analizar la situación actual de la gestión empresarial del HDM, incluidas las diversas fuentes de ingresos, así como los costos y gastos. Desarrollar un plan empresarial que conduzca a garantice la independencia financiera del hospital a largo plazo, mediante el aumento de los ingresos y/o la racionalización de los costos y gastos. En el marco de esta consultoría, se trata de examinar, tanto por el lado de los ingresos como por el de los costos y gastos, cómo el hospital puede funcionar de forma más eficiente y cerrar así su brecha de financiación, para que sea autosostenible. Un ejemplo sería la ampliación de los servicios sanitarios ofrecidos, una producción agrícola más eficiente, precios diferenciales se los servicios, para los distintos grupos socioeconómicos, la creación de reservas para adquirir equipos de sustitución, etc. El hospital también podrá aumentar su eficiencia en términos de calidad en el servicio.

**Objetivos específicos de la consultória**

* Análisis de la situación financiera (incl. ingresos y gastos, activo y pasivo en el balance, cuenta de pérdidas y ganancias, identificación de costes fijos y variables, inversiones)
* Desarrollo de un plan de negocio para definir el modelo de negocio del hospital.
* Elaboración de un plan financiero y un plan de liquidez: Plan de necesidades de capital, necesidades de inversión, necesidades de capital circulante, plan de facturación y rentabilidad, explicación de la evolución de la facturación, constitución de provisiones, plan de liquidez para 3 años
* Determinación de precios para consultas, operaciones, servicios de laboratorio, etc. (idealmente con diferenciación de precios en función del nivel de ingresos de las personas)
* Identificación de otras fuentes de ingresos (por ejemplo, mediante la ampliación de la cartera de servicios médicos).
* Debate sobre la forma jurídica necesaria del hospital

Se espera que los resultados del plan de negocios del Hospital se apliquen de manera inmediata para lograr el objetivo de sostenibilidad financiera.

El documento también podría utilizarse con fines promocionales para solicitar financiación, para realizar futuros proyectos, para poner en conocimiento de la comunidad religiosa del Instituto Mariano futuros pasos a seguir para cumplir con el objetivo de autosostenibilidad financiera.

Representa una oportunidad vital de aprendizaje para que comprendamos por qué y qué servicios del Hospital funcionan generando ingresos propios, cuáles no, y cuáles son vitales para el funcionamiento del mismo, para informar y apoyar la planificación estratégica en este aspecto.

**Contexto**

Los ingresos del HDM se componen de la siguiente manera: El 21% de los ingresos se destina a la prestación de servicios hospitalarios a otras aseguradoras de salud, 7% consultas médicas 73% servicios complementarios.Actualmente, existe un déficit de cobertura anual de alrededor del 12%.

**Lugar**

El ámbito de la consultoría deberá ser de forma presencial en el Municipio Monteagudo, Departamento de Chuquisaca.

**Metodología**

Es aconsejable combinar diferentes métodos tales como: análisis de calidad de la información primaria y secundaria, revisión de documentos, entrevistas cara a cara, discusiones en grupos focales (FGDs), visitas de campo y reuniones con varios actores para recopilar información. Es importante asegurar la participación de las principales partes interesadas, incluyendo su voz.

**Procedimiento y pasos esperados**

1. Una sesión informativa inicial con (Comité Técnico Hospital ) y DAHW(a través de Skype)
2. Elaboración de un plan de trabajo basada en la sesión informativa para precisar los TdR
3. Revisión de escritorio (lectura de toda la información relevante sobre el Hospital)
4. Trabajo de campo para analizar y verificar la situación financiera del HDM
5. Presentación del borrador del informe de la situación financierla del HDM y del documento de estrategía para la implementación de un plan de negocio/plan de financiación con el enfoque de garantizar la independencia del hospital.
6. Presentación del informe final de la situación financierla del HDM y del documento de estrategía para la implementación de un plan de negocio/plan de financiación con el enfoque de garantizar la independencia del hospital dentro de las dos semanas siguientes a la recepción de los comentarios sobre los borradores.

**Productos esperados**

Se esperan los siguientes productos de la consultoría (en español):

1. Un plan de trabajo (calendario) para el asesoramiento.
2. Diagnóstico preliminar de la situación
3. Informe sobre la situación financiera del HDM (no más de 40 páginas excluidos los anexos), un resumen ejecutivo de un máximo de 2 páginas.
4. Estrategia para la implementación de un plan de negocio/plan de financiación con el enfoque de garantizar la independencia del hospital.
5. Debriefing y presentación de los resultados

**Perfil requerido de la persona o empresa consultora**

La consultoría puede ser realizada por un una persona natural o empresa consultora legalmente establecida en el territorio nacional boliviano con las siguientes calificaciones:

1. Cualificación profesional con conocimientos en Administración de Empresas, Economía, Finanzas, o Administración Hospitalaria
2. Experiencia de trabajo demostrada con ONG/OING, gobierno o sector hospitalario.
3. Experiencia en el análisis de la situación financiera de empresas y en el desarrollo de planes de negocio / planes financieros
4. Dominio del español hablado y escrito. El conocimiento de la lengua local es un valor añadido.
5. Buenas habilidades de comunicación (oral y escrita), competencia intercultural, así como sensibilidad (por ejemplo, sensibilidad de género y discapacidad).

**Calendario provisional**La siguiente es la línea de tiempo sugerida:

* 5 días de trabajo preparatorio
* 15 días de visitas sobre el terreno y
* 10 días para la redacción del informe.

La duración total de la evaluación completa no excederá de 30 días laborables.**11. Presupuesto y forma de pago**

El monto total convenido será de 20.500 bs. La propuesta de la empresa consultora debe incluir un desglose presupuestario detallado que incluya el número de días laborables, los honorarios del personal, los gastos diarios, el IVA/impuestos, el seguro social y médico, la traducción e interpretación, las licencias de software, los dispositivos electrónicos, los gastos de viaje, los costes de desarrollo de las herramientas de recopilación de datos y todos los costes relacionados con los resultados.

El pago se efectúa a plazos y está sujeto a la entrega de los productos y a su aprobación formal por financiador como se indica a continuación:

Prefinanciación en el momento de la firma del contrato: 20%

Después de la aprobación del informe inicial: 30 %Después de la presentación del informe final: 50 %

**Plazo y lugar para la presentación de propuestas:**

La propuesta ser enviada al correo electrónico clausair4@gmail.com, [carolin.gunesch@dahw.de](mailto:carolin.gunesch@dahw.de) y nino@norsud.org hasta las 23:59 horas del 10.09.2023.

Las solicitudes deben incluir:

* Curriculum Vitae del/de los solicitante/s.
* Perfil del la empresa consultora (máx. 1 página) explicando por qué son los más adecuados para el trabajo.
* Metodología y marco conceptual detallados con los resultados esperados, los plazos y los días-hombre requeridos (máx. 3 páginas).
* Una oferta técnica y financiera en español (máx. 3 páginas), que resume su comprensión de los presentes términos de referencia, la metodología y el calendario propuestos, así como un desglose de los honorarios de consultoría.
* Todas las solicitudes serán evaluadas por el Comité según: claridad de la propuesta, metodología propuesta, perfil personal y experiencia.