**ANEXO RH.5**

**Modelo de TDR para Contratos de Servicios**

|  |
| --- |
| TÉRMINOS DE REFERENCIAPROYECTO:FUNCION: |
| RESULTADOS INMEDIATOS A OBTENER POR EL EXPERTO CONSULTOR: |
| RESULTADOS | CRITERIOS DE EXITO |
| 1. | 1. |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| 2. | 2. |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| 3. | 3. |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| 4. | 4. |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| DIAGRAMA DE CONTROL DE AVANCE: |
| MOMENTO (\*) | ETAPA QUE DEBE SER ALCANZADA |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| (\*) Expresado en meses desde la iniciación del contrato. |
| COMPLEJIDAD TÉCNICO-CIENTÍFICA DEL PROYECTO Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR |
| Explicar el tipo de complejidad técnica y/o científica: |
|  |
|  |
|  |
|  |
| PERFIL CARACTERÍSTICO DEL CONSULTOR BUSCADO |
| 1. Área profesional, por orden de preferencia: | A | B |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| 2. Años de experiencia mínima: |  |  |
|  |  |  |
| 3. Áreas de experiencia técnica: |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| 4. Estudios especiales: |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| 5. Experiencia docente y de capacitación: |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| 6. Experiencia en manejo de subordinados: |  |  |
| a. Equipo muy grande (más de 50 profesionales) |  |  |  |
| b. Equipo grande (más de 25 profesionales) |  |  |  |
| c. Equipo mediano (más de 5 profesionales) |  |  |  |
| d. Equipo chico (menos de cinco profesionales) |  |  |  |
| 7. Experiencia en manejo de proyectos: |  |  |
| a. Muy grandes |  |  |  |
| b. Grandes |  |  |  |
| c. Medianos |  |  |  |
| d. Chicos |  |  |  |
| 8. Manejo de idiomas: |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

 A: Requisito

 B: Deseable

|  |
| --- |
| ACTIVIDADES A DESARROLLAR POR EL EXPERTO |
| ACTIVIDAD | TIEMPO (\*) |
| 1. |  |
|  |  |
|  |  |
| 2. |  |
|  |  |
|  |  |
| 3. |  |
|  |  |
|  |  |
| 4. |  |
|  |  |
|  |  |
| 5. |  |
|  |  |
|  |  |
| 6. |  |
|  |  |
|  |  |
| 7. |  |
|  |  |
|  |  |
| 8. |  |
|  |  |
|  |  |
| 9. |  |
|  |  |
|  |  |
| 10. |  |
|  |  |
|  |  |
| (\*) Expresado en días de ocho (8) horas. |
|  |
|  |
| NOTA: Este formulario no debe ser firmado por el profesional a contratar.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   Fecha Firma y Aclaración del Coordinador/a del Proyecto |

**INSTRUCCIONES PARA COMPLETAR LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA**

Introducción

Los Términos de Referencia describen detalladamente las funciones, siendo su propósito:

 a) Establecer con precisión el objeto del contrato. Debe permitir una clara visión de aquello que se espera conseguir y los criterios que se utilizarán para determinar si se lograron o no los resultados buscados;

 b) Vincular los honorarios del experto con el valor del trabajo a ejecutar.

El modelo de Términos de Referencia tiene el propósito específico de brindar, de manera ordenada y estandarizada, la información necesaria.

Resultados inmediatos a obtener por el consultor/a

Esta sección está dividida en dos columnas, la primera de ellas referida a los RESULTADOS y la segunda a los CRITERIOS DE ÉXITO a través de los cuales se medirá el logro de estos resultados.

Por ejemplo, si lo que se desea obtener es un diseño de vivienda con determinadas características (costo, metraje, ambientes, etc.) el RESULTADO sería: Diseño de vivienda familiar con las siguientes características: (y una descripción de las características de la vivienda).

Un elemento esencial en la determinación de los RESULTADOS, es la forma en que se verificará su logro.

En el ejemplo de la vivienda familiar, los CRITERIOS DE ÉXITO que se podrían utilizar son los siguientes:

 a) Presentación de por lo menos tres propuestas para discusión con la coordinación antes del día \_\_\_. Una de las propuestas deberá ser aceptada por la coordinación en el término de 10 días hábiles. Las propuestas deberán constar del siguiente material mínimo: (descripción);

 b) Presentación de análisis de costos para discusión y aprobación de la coordinación antes del día \_\_\_\_\_

 c) Presentación de plantas y perspectivas, memoria descriptiva, planos de detalle, electricidad, etc., antes del \_\_\_\_\_ para discusión y aprobación final del coordinador.

Diagrama de Control de Avance

Esta sección tiene por objeto definir la oportunidad en que se controlará formalmente el avance alcanzado.

La frecuencia general para el control de avance es cada tres meses, aunque ésta estará condicionada a su factibilidad.

En la columna denominada ETAPA QUE DEBE SER ALCANZADA deben indicarse qué resultado(s) (en forma total o parcial) deben estar cumplidos para ese momento.

El control del avance implica la revisión minuciosa de los resultados parciales logrados.

Perfil Característico del Consultor Buscado

Esta sección está destinada a facilitar la evaluación del/ de los candidatos.

En la columna A - Requisitos, se deberá marcar solamente aquellas condiciones que son críticas para el logro de los resultados.

Las condiciones no críticas deben ubicarse en la columna B - Deseable.

Obviamente, el consultor seleccionado deberá reunir todos los requisitos de la columna A, no siendo necesario el cumplimiento total de la columna B.

Actividades a Desarrollar por el Consultor/a

Esta sección tiene por objeto evaluar la razonabilidad del período de contratación del experto.

Las actividades deberán indicarse en orden decreciente de importancia.