INSTRUCCIONES PARA LA PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS
PRYECTO PRORESILIENTE

CONSULTORÍA (PERSONA JURÍDICA)

IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DIRIGIDO A ORGANIZACIONES PRODUCTIVAS RURALES LIDERADAS POR MUJERES Y JÓVENES EN LOS DEPARTAMENTOS DE CHUQUISACA, COCHABAMBA Y TARIJA

Cada Proponente debe respetar todas las instrucciones, formularios, los términos de referencia, disposiciones contractuales y especificaciones de este expediente de licitación. Toda oferta que no se cuente con toda la información y documentación requeridas dentro del plazo especificado, será considerada insuficiente y excluida del presente proceso de convocatoria.

1. **Participación en la convocatoria.**
La participación en esta convocatoria está abierta únicamente a personas jurídicas, legalmente establecidas en el país.

2. **Contenido de las ofertas.**
La oferta debe constar de dos partes: una parte referida a la oferta técnica (A) y otra referida a la oferta financiera (B).

El incumplimiento de los requisitos establecidos constituirá un error de forma que implicará el rechazo de la oferta.

2.1 Oferta técnica (A) (en archivo electronico separado)
La oferta técnica debe contener los siguientes documentos:

- **Hoja de Requisitos para la Presentación de Ofertas.**
Documento que forma parte de la convocatoria, en la cual debe completar la información de los datos de acuerdo al tipo de constitución del proponente: **Persona Jurídica**
En el mismo documento, detalla documentación que debe enviar. Estos documentos deben ser enviados en formato PDF.

- **PROPUESTA TÉCNICA**
  a. Oferta técnica en base a los Términos de Referencia en cuanto al alcance de estos y la necesidad de apoyo al proceso
  b. Cronograma de actividades (Plan de Trabajo)
  c. En el caso de **persona jurídicas** (Empresas), un resumen la hoja de vida Institucional y de los expertos propuestos (experiencia de trabajo y Hoja de Vida de los profesionales especialista propuestos).
  No se requiere documentar la presentación de las hojas de vida; sin embargo, si así se considerara necesario, se solicitará presentar las certificaciones importantes antes de cualquier decisión.
  d. Otros que el licitador considere necesario.

2.2 Oferta económica (B) (en archivo electrónico separado)

La oferta financiera debe presentarse en moneda nacional – bolivianos.
La propuesta financiera deberá incluir todos los costos asociados con el servicio.

El precio global deberá ser elaborado, calculado y desglosados en el **Formulario Propuesta Económica,** en las casillas marcadas en amarillo correspondiente a los productos que deben entregarse**.**

Toda propuesta financiera debe considerar desde el precio unitario la inclusión de todas las obligaciones tributarias, al igual que cualquier otra obligacion que tuviese, siendo de total responsabilidad del proponente el uso de tablas o fórmulas de cálculo para la determinacion de sus costos unitarios presentados en la oferta (puede hacer el uso de tablas o fórmulas de cálculo correspondientes).

De acuerdo a la Normativa Triutaria Boliviana Vigente todo impuesto viene incluido en el precio. Igualmente, establece que el 3% de Impuesto a la transferencia no es transferible al receptor de la factura, por lo que no se acepta cargar dentro su oferta financiera esta tasa impositiva.

La ley de pensiones 065, establece también, obligaciones tanto a empresas, como a personas naturales a la realización de sus respectivos aportes.

Toda infracción de estas normas (por ejemplo, la inclusion de indicaciones referentes al precio en la oferta técnica) se considerará un incumplimiento de las normas y dará lugar a la desestimación de la oferta.

3. Criterios de evaluacion de una propuesta

Propuesta técnica (70%)
Propuesta económica (30%)

4. Tabla de calificación

Criterios de valoración técnica	Puntaje
1. Valoración de la concepción técnico-metodológica	**60**
1.1 Estrategia	**8**
1.1.1 Interpretación de los objetivos según TdR, análisis crítico de la tarea	3
1.1.2 Descripción y justificación de la estrategia del contratista para implementar las prestaciones objeto de la licitación	5
1.2 Cooperación	**5**
1.2.1 Presentación e interacción de los actores relevantes para el área de responsabilidad del contratista	2
1.2.2 Plan estratégico sobre el desarrollo y la implementación de la cooperación con los actores relevantes	3

1.3. Estructura de conducción		**2**
1.3.1 Enfoque y procedimiento para a conducción de las medidas con las contrapartes del proyecto		2
1.4 Procesos		**20**
1.4.1 Presentación y explicación del plan de operaciones para la implementación: pasos de trabajo, hitos, plan de desarrollo del proyecto		15
1.4.2 Presentación y explicación de la integración de las contribuciones de los socios		5
1.5 Aprendizaje e innovación		**6**
1.5.1 Contribución del contratista a la gestión de conocimientos del socio y de la GIZ		3
1.5.2 Exposición y explicación de las medidas del contratista para favorecer los efectos de ampliación en escala		3
1.6 Gestión de proyectos del contratista		**19**
1.6.1 Enfoque y procedimiento para la coordinación con/en el proyecto de la GIZ		6
1.6.2 Plan de asignación de personal (quién, cuándo, qué pasos de trabajo) Incl. explicaciones e indicación de los días de experto o experta		8
1.6.3 Plan de asistencia técnica del contratista (incl. CV de las personas encargadas de la asistencia técnica y administrativa)		5
2. Valoración de la concepción técnico-metodológica		**40**
2.1 Dirección del equipo - Jefe/a de equipo / Coordinador/a		**15**
2.1.1 Formación	Título universitario (licenciatura / máster) en ciencias económicas, agrícolas, medio ambiente o ramas afines. Posgrado en gerencia comercial, economía sostenible, gestión comercial, estrategia de negocios, planificación	2
2.1.2 Idioma	Quechua	2
2.1.3 Experiencia profesional general	10 años en el sector proyectos de desarrollo económico rural	2
2.1.4 Experiencia profesional específica	5 años en el desarrollo y sistematización de planes de negocio.	3
2.1.5 Experiencia en dirección / gestión	5 años en la implementación y evaluación de proyectos	2
2.1.6 Experiencia regional	4 años en proyectos de la región trabajo en municipios rurales de los departamentos de Chuquisaca, Cochabamba y Tarija.	3
2.1.7 Experiencia en cooperación para el desarrollo	2 años de trabajo en cooperaciones de desarrollo.	1
2.2 Experto/a 1 - Especialista en gestión empresarial/comercial y desarrollo rural (Chuquisaca norte / cono sur Cochabamba)		**9**
2.2.1 Formación	Título universitario en ciencias económicas, agrícolas, sociales, medio ambiente o ramas afines. Posgrado en desarrollo rural y planificación, gestión comercial, estrategia de negocios, agroecología, economía sostenible	1
2.2.2 Idioma	Quechua, no limitativo	2
2.2.3 Experiencia profesional general	5 años en el fortalecimiento de capacidades y habilidades en gestión empresarial/comercial a emprendimientos y organizaciones rurales	1
2.2.4 Experiencia profesional específica	2 años en el diseño de estrategias de emprendimientos con enfoque agroecológico, triple impacto, economía circular	2
2.2.5 Experiencia en dirección / gestión	No aplica	0
2.2.6 Experiencia regional	2 años de trabajo en municipios rurales de los departamentos de Chuquisaca, Cochabamba y Tarija	2

2.2.7 Experiencia en cooperación	No aplica	0
2.2.8 Otros	2 años en el desarrollo de herramientas e instrumentos prácticos con métodos pedagógicos innovadores. 2 años en el desarrollo de planes de negocios.	1
2.3 Experto/a 2 - Especialista en gestión empresarial/comercial y Marketing (Padcaya – Tarija)		**8**
2.3.1 Formación	Título universitario en ciencias económicas, agrícolas, sociales, medio ambiente o ramas afines. Posgrado en marketing digital, gestión comercial, estrategia de negocios, agroecología, economía sostenible.	1
2.3.2 Idioma	Quechua no limitativo	1
2.3.3 Experiencia profesional general	5 años en el fortalecimiento de capacidades y habilidades en gestión empresarial/comercial a emprendimientos y organizaciones rurales	1
2.3.4 Experiencia profesional específica	2 años en el diseño de estrategias de emprendimientos con enfoque agroecológico, triple impacto, economía circular	2
2.3.5 Experiencia en dirección / gestión	No aplica	0
2.3.6 Experiencia regional	2 años de trabajo en municipios rurales de los departamentos de Chuquisaca, Cochabamba y Tarija	2
2.3.7 Experiencia en cooperación	No aplica	0
2.3.8 Otros	2 años en el desarrollo de herramientas e instrumentos prácticos con métodos pedagógicos innovadores. 2 años en el desarrollo de planes de negocios.	1
2.4 Experto/a 3 - Especialista en gestión empresarial/comercial y desarrollo rural (Camargo y San Lucas, Chuquisaca)		**8**
2.4.1 Formación	Título universitario en ciencias económicas, agrícolas, sociales, medio ambiente o ramas afines. Posgrado en desarrollo rural y planificación, gestión comercial, estrategia de negocios, agroecología, economía sostenible.	1
2.4.2 Idioma	Quechua no limitativo	1
2.4.3 Experiencia profesional general	5 años en el fortalecimiento de capacidades y habilidades en gestión empresarial/comercial a emprendimientos y organizaciones rurales	1
2.4.4 Experiencia profesional específica	2 años en el diseño de estrategias de emprendimientos con enfoque agroecológico, triple impacto, economía circular	2
2.4.5 Experiencia en dirección / gestión	No aplica	0
2.4.6 Experiencia regional	2 años de trabajo en municipios rurales de los departamentos de Chuquisaca, Cochabamba y Tarija	2
2.4.7 Experiencia en cooperación	No aplica	0
2.4.8 Otros	2 años en el desarrollo de herramientas e instrumentos prácticos con métodos pedagógicos innovadores. 2 años en el desarrollo de planes de negocios.	1

Se abrirán las propuestas económicas, únicamente de los proponentes que obtengan un mínimo de 50/100 puntos en la evaluación de propuesta técnica.

5. Forma de pago

Hitos/obras parciales	Fecha	Calculado en relación con el tiempo invertido (días efectivos)
Propuesta metodológica que incluya el plan de trabajo, plan de capacitación y cronograma detallado de la implementación del programa de fortalecimiento	10/10/2025	8 días honorarios + Gastos de viaje
Planes de negocios en formato Word editable. Informe general técnico de la consultoría	04/11//2025	20 días honorarios + Gastos de talleres (contra presentación de planillas de participantes)

6. Costes de preparación de las ofertas

Los costes en que incurra para la preparación y la presentación de su oferta no serán reembolsables, por lo que el proponente deberá hacerse cargo de esos costes.

7. Propiedad de las ofertas

Todas las ofertas recibidas en virtud de esta licitación pasan a ser propiedad del Órgano de Contratación. Por consiguiente, los licitadores no tienen derecho a la devolución de sus ofertas.

8. Notificación y firma del contrato

La Propuesta que cumpla con todos los requisitos y se ajuste a todos los criterios de evaluación (calidad-precio) será seleccionada y se le adjudicará el contrato, para ello se comunicará por escrito al licitador seleccionado.

Dada la dinámica del área de contrataciones, se nos dificulta responder a todos los concursantes. En este sentido, si desea puede consultarnos al respecto de proceso mediante un mensaje de correo electrónico o si no recibe comunicación al concluir el cronograma del proceso se asuma que su oferta no pasó a la etapa final.

9. Formato de presentación de ofertas

- ✓ Los interesados deberán enviar los documentos requeridos en 2 correos electrónicos separados:
  - ➢ Correo A: Propuesta Técnica y documentación requerida
  - ➢ Correo B: Propuesta Económica
- ✓ **Dirección para la presentación de la oferta**: BO_Quotation@giz.de
- ✓ **Asunto obligatorio del correo electrónico:**
  - 83497970 Correo A Propuesta Técnica (Nombre oferente)
  - 83497970 Correo B Propuesta Económica (Nombre oferente)
- ✓ **Formato:** Archivo en formato PDF únicamente, **caso contrario ésta no será tomada en cuenta**.

- ✓ **Tamaño máximo de archivo por transmisión**: 20MB; por encima de éste, los servidores de correo electrónico de GIZ rechazan el mensaje y sus archivos adjuntos.
  En caso de archivos grandes, es posible transferir el archivo a través del servicio Filetransfer de la GIZ: https://filetransfer.giz.de (véase también Guía de uso Filetransfer que se publica en la convocatoria). GIZ sólo acepta esta solución específica de transferencia de archivos para el envío de documentos que superen el tamaño de correo predeterminado de 20 MB.
  Por normas internas de seguridad, GIZ no puede ni debe acceder a otros enlaces para descargar documentos, como ser de Google Drive, Dropbox, WeTransfer, Sharepoints de sus empresas o particulares y otros links similares. Las ofertas que lleguen de esta manera, solo mencionando enlaces y no tenga archivos adjuntos serán descartadas.
- ✓ **Seguridad de los archivos**: Todos los archivos deben estar libres de virus y no deben estar dañados.
- ✓ **Responsabilidades**: GIZ no es responsable de la falla en la entrega electrónica de mensajes de correo electrónico a la dirección proporcionada, ya sea por problemas tecnológicos por parte de la GIZ o del candidato.

10. Fecha y hora límite de recepción de ofertas

16 de septiembre de 2025 hasta horas 23:59 (hora Bolivia)

11. Consultas

Podrán realizar consultas hasta el **11/09/2025** únicamente al correo BO_Inquiry@giz.de, indicando en el mensaje el número de proceso **83497970 PRORESILIENTE**.

12. Aclaraciones

En el curso de la presentación de la propuesta, será responsabilidad del licitador asegurarse de que llegue a la dirección mencionada en la convocatoria en la fecha límite o con anterioridad a dicha fecha. Las propuestas recibidas por la GIZ fuera del plazo indicado, por cualquier razón, no serán tomadas en consideración.

Favor tomar en cuenta que es responsabilidad de cada licitador confirmar si su propuesta fue recibida (si esta fue enviada vía correo electrónico a BO_Quotation@giz.de)

El convocante no aceptará responsabilidad por recepción tardía o pérdida de documentos y/o envío a direcciones electrónicas incorrectas.

Durante el proceso de esta convocatoria, no debe ponerse en contacto con otro personal de GIZ a menos que el representante de GIZ se lo indique. GIZ se reserva el derecho de descalificar y rechazar propuestas de oferentes que no cumplan con estas directrices.

Esta licitación no es en modo alguno vinculante para la GIZ. La obligación contractual de la GIZ sólo comienza tras la firma del contrato con el adjudicatario.

Hasta el momento de la firma, la GIZ puede abandonar la contratación o cancelar el procedimiento de adjudicación, sin que los candidatos o licitadores tengan derecho a reclamar indemnización alguna.