

**SOLICITUD DE COTIZACIÓN (SDC)**  
**Usos Productivos de Energía Renovable en Guatemala**  
**(PURE) PIMS No. 3,186**  
**(Propuesta ATLAS No. 00043790 – Proyecto No. 00051216)**

<b>Referencia:</b>	<b>Invitación a Cotizar 003-2010</b> <b>“CONTRATACIÓN PARA LA REALIZACIÓN DE UN ANALISIS DE LA CAPACIDAD EMPRESARIAL DE TRES ORGANIZACIONES LOCALES PARA EL DESARROLLO DE PEQUEÑOS NEGOCIOS UTILIZANDO ENERGIAS RENOVABLES EN LOS DEPARTAMENTOS DE ALTA Y BAJA VERAPAZ, GUATEMALA”</b>
<b>Fecha:</b>	19-07-2010
<b>Teléfono:</b>	(502) 2369-1181
<b>Fax:</b>	(502) 2369-4402
<b>Sitio Web:</b>	<a href="http://www.fundacionsolar.org.gt">www.fundacionsolar.org.gt</a>

La Fundación Solar en su carácter de Organismo Nacional de Ejecución del Proyecto Usos Productivos de Energía Renovable en Guatemala (PURE) PIMS No. 3,186 (Propuesta ATLAS No. 00043790 – Proyecto No. 00051216) en adelante denominado el proyecto PURE o EL CONTRATANTE, le invita a cotizar los servicios que se indican a continuación:

Item N°	Breve descripción y ubicación	Cant.
1	<b>“CONTRATACIÓN PARA LA REALIZACIÓN DE UN ANALISIS DE LA CAPACIDAD EMPRESARIAL DE TRES ORGANIZACIONES LOCALES PARA EL DESARROLLO DE NEGOCIOS UTILIZANDO ENERGIAS RENOVABLES EN LOS DEPARTAMENTOS DE ALTA Y BAJA VERAPAZ, GUATEMALA”</b>	1
Validez mínima de la Oferta:	60 días	
Términos de adquisición:	Suma alzada	
Lugar de entrega de los bienes:	Oficinas Centrales de Fundación Solar: 5ta. Calle 17-10 Colonia El Maestro II, Zona 15, Ciudad de Guatemala, Guatemala.	
Forma de pago:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 30% al momento de firmar el contrato y entrega de la propuesta de Plan de Trabajo, correspondiente al producto esperado 1.</li> <li>• 35% contra aceptación satisfactoria de los productos esperados 2 y 3.</li> <li>• 35% contra aceptación satisfactoria de los productos esperados 4 y 5.</li> </ul> <p>Las facturas deben ser emitidas en Quetzales, el pago del IVA se hará mediante una constancia de exención emitida por el PNUD por el monto del impuesto cargado en la factura. Fundación Solar hará efectivo los pagos antes indicados dentro de los treinta (30) días calendario siguientes a que el Proyecto reciba la factura correspondiente. Las Facturas se emitirán a nombre de “Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo” Nit: 312583-1. En el concepto de la factura indicar “por servicios profesionales para la realización de un análisis de la capacidad empresarial de organizaciones locales para el desarrollo de negocios utilizando energías renovables en los Departamentos de Alta y Baja Verapaz, Guatemala. Proyecto Usos Productivos de la Energía Renovable en Guatemala PURE No. 00051216”.</p>	
Plazo de la entrega de los bienes:	80 días calendario a partir de la firma del contrato.	

Lugar para presentación de ofertas:	Oficinas Centrales de Fundación Solar: 5ta. Calle 17-10 Colonia El Maestro II, Zona 15, Ciudad de Guatemala, Guatemala.
Fecha para presentación de ofertas:	El plazo de recepción de Ofertas finalizará el día nueve (9) de agosto de 2.010 a las 15:30 horas.

Esta invitación, los Términos de Referencia y los aspectos generales del contrato a suscribir con el proveedor adjudicado también podrán leerse en la página Web de Fundación Solar ([www.fundacionsolar.org.gt](http://www.fundacionsolar.org.gt)).

Favor considerar que la presentación de una cotización implica que el Oferente ha leído y aceptado todas las condiciones que son parte de esta SDC, incluida la Orden de Compra con sus Condiciones Generales.

Para fines de evaluación y comparación, todos los precios de las cotizaciones deben **ser presentados en Dólares de los Estados Unidos de América**, utilizando para dicho efecto el tipo de cambio de referencia del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, vigente en el mes de presentación de la oferta.

El resultado de esta SDC será publicado en la página Web antes indicada, por lo que únicamente el OFERENTE adjudicado recibirá comunicación por escrito.

Quedamos a la espera de su cotización.

Atentamente,

Ing. Carlos García Bickford  
Director Nacional Proyecto PURE

## INDICE DE CONTENIDO

<b>DEFINICIONES</b>	<b>4</b>
<b>CONDICIONES PARA LOS OFERENTES QUE PARTICIPEN EN LA SOLICITUD DE COTIZACIÓN (SDC)</b>	<b>5</b>
<i>a. Documentos de Solicitud de Cotización (SDC)</i>	5
<i>b. Preparación de las Ofertas</i>	5
<i>c. Presentación de las Ofertas</i>	8
<i>d. Apertura y Evaluación de las Propuestas</i>	9
<i>e. Adjudicación del Contrato</i>	10
<b>TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR)</b>	<b>12</b>
<i>a. Generalidades</i>	12
<i>b. Objetivos de la consultoría</i>	12
<i>c. Actividades a desarrollar</i>	13
<i>d. Productos esperados</i>	15
<b>ANEXOS</b>	<b>17</b>

## DEFINICIONES

---

Para la interpretación de los presentes documentos adjuntos se entenderá por:

1. **Contratante:** FUNDACIÓN SOLAR.
2. **Oferente (s):** Persona individual, equipo de profesionales que se unen para presentar una propuesta o figura jurídica que presenta una oferta.
3. **Contratista(s):** Aquella(s) persona(s) individual(es) o jurídica(s), cuya oferta para la ejecución de los estudios ha sido aceptada por el Contratante y que cumple con los requisitos para desarrollar el análisis de la capacidad empresarial solicitado.
4. **Plazo de Contrato:** Tiempo en días calendario, especificado en el contrato para productos entregables de la consultoría.
5. **Precio:** Suma en DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, ofertado para la prestación de los servicios, valor que incluye el Impuesto de Valor Agregado (IVA).
6. **Área de Trabajo:** Lugar(es) en donde se prestarán los servicios de consultoría y que se establecen en estos Términos de Referencia.
7. **Fecha de Iniciación:** Fecha en que el CONTRATISTA debe empezar la ejecución de los trabajos objeto del contrato.
8. **Fecha de Terminación:** Fecha en que el CONTRATISTA debe el informe final de la consultoría y demás resultados esperados que se especifican en los datos del Contrato.
9. **Validez de la Oferta:** Para esta SDC será de 60 días calendario.
10. **SDC:** Solicitud de cotización es un método de adquisición que permite hacer un proceso competitivo para adquirir bienes, servicios u obras civiles.

## CONDICIONES DE LA SOLICITUD DE COTIZACIÓN (SDC)

### A. DOCUMENTOS DE SOLICITUD DE COTIZACIÓN (SDC)

---

#### 1. Costo de la propuesta

Todos los costos relacionados a la preparación y presentación de la propuesta de cotización deben ser cubiertos por el OFERENTE. El CONTRATANTE no asumirá compromiso por éstos en ningún caso.

#### 2. Contenido de los documentos de SDC

Las Propuestas deben incluir todos los servicios y /o actividades que sean necesarias para cubrir totalmente lo requerido en estos términos de referencia; se rechazarán aquellas propuestas que ofrezcan parte de lo solicitado. El OFERENTE deberá revisar todas las instrucciones, formularios, plazos y especificaciones incluidos en los documentos de SDC. El incumplimiento con lo exigido en dichos documentos será de responsabilidad del OFERENTE y podrá afectar la evaluación de su propuesta.

#### 3. Aclaraciones respecto de los documentos de SDC

Toda aclaración al presente proceso de cotización, debe solicitarse por escrito (e-mail, carta o fax) a la dirección de correo electrónico: [fsolar@fundacionsolar.org.gt](mailto:fsolar@fundacionsolar.org.gt) o a los fax 23694402 y 23691181 a más tardar, 10 días hábiles antes que venza el plazo para presentación de ofertas; el CONTRATANTE responderá por escrito a dichas consultas con copia a todos los participantes del proceso y estos documentos formarán parte del proceso de cotización.

#### 4. Enmiendas a los documentos de SDC

El CONTRATANTE, podrá por cualquier causa y en cualquier momento antes de que venza el plazo de presentación de ofertas, modificar los documentos de la SDC mediante enmiendas.

Con el propósito de dar a los OFERENTES un plazo razonable para analizar las enmiendas realizadas, e incorporarlas a la preparación de sus ofertas, El CONTRATANTE podrá, a su criterio, extender la fecha límite fijada para la presentación de las ofertas. Si esto fuera necesario, será comunicado previamente.

### B. PREPARACIÓN DE LAS OFERTAS

---

**Nota Importante:** Para la preparación de las propuestas deben ser utilizados, donde sea requerido, los documentos anexados adelante. Donde no se especifiquen formatos, el OFERENTE podrá utilizar los propios.

#### 5. Idioma de la Oferta

Las ofertas presentadas, así como toda la correspondencia y papelería relacionada con la misma, que circulen entre el OFERENTE y el CONTRATANTE serán en español.

#### 6. Documentos a ser Incluidos en la Oferta

La oferta incluirá los siguientes documentos:

*Documentación General:*

- a) Carta de Presentación, firmada por el representante legal del OFERENTE, en el formato de modelo que se adjunta en los anexos de estos términos de referencia.
- b) Perfil del OFERENTE, incluyendo:
  - o Breve presentación de la empresa, organización o equipo de profesionales, describiendo sus actividades actuales y concentrándose en los servicios que se relacionen con la oferta.
  - o Dirección y teléfono de las personas y/o instituciones con quienes haya desarrollado consultorías similares a la requerida.
  - o Descripción de los recursos de personal e instalaciones disponibles para la ejecución de los servicios requeridos.
  - o Currículo del personal propuesto para realizar el análisis empresarial, firmado por el Representante Legal del OFERENTE.
- c) Propuesta Técnica que incluye:
  - o Metodología de abordaje
  - o Descripción detallada de las actividades propuestas, conteniendo como mínimo los ítems indicados en los términos de referencia, que se mencionan más adelante.
  - o Período de validez de la oferta en días calendario
  - o Plazo de entrega fijo e inamovible de los resultados del análisis empresarial, a menos que se acuerde previo y por escrito, lo contrario.
- d) Propuesta Económica que considere:
  - o Los precios para cada actividad/rubro definido en el plan de trabajo presentado.
  - o Los precios cotizados deberán expresarse en valor unitario y total en Dólares de los Estados Unidos de América.
  - o Los precios indicados en la oferta incluirán todos los costos, gastos, riesgos, responsabilidades y obligaciones en que el OFERENTE deba incurrir para la ejecución completa del trabajo ofertado.
  - o Los precios ofertados no podrán ser modificados.

*Documentación Legal:*

La propuesta debe incluir en fotocopia simple, los documentos indicados a continuación:

- a) Documentación que respalde la condición jurídica del OFERENTE (Escritura de Constitución/Patente de Comercio de Sociedad o de Comerciante Individual inscrita en Registro Mercantil) que evidencie que la firma cuenta con al menos tres (3) años de constitución. En el caso de personas individuales, documentos que demuestren su experiencia en el trabajo objeto de la oferta.
- b) Nombramiento del Representante Legal, en caso de Sociedades Anónimas y copia de la Cédula de Vecindad o del Documento Personal de Identificación (DPI) del Representante Legal y/o Propietario.
- c) Declaración jurada del OFERENTE ante Notario indicando que no tiene litigios pendientes o en su caso, información describiendo cualquier juicio actual en el que el OFERENTE o alguna de las personas propuestas como parte del equipo de trabajo para la ejecución de éste en particular, esté involucrado.
- d) Constancia emitida por la SAT de encontrarse al día en el pago de los impuestos a los que este afecto el OFERENTE.
- e) Declaración Jurada ante notario garantizando el sostenimiento de la oferta presentada, por un período de por lo menos sesenta (60) días.

- f) Si la propuesta es presentada por un grupo o asociación de dos o más firmas deberán cumplir además los siguientes requisitos:
- Incluir todos los requisitos pedidos en la cláusula anterior precedente para cada uno de los integrantes de grupo o asociación. Documentos legales que demuestren la vinculación legal de los integrantes y que garanticen la responsabilidad solidaria.
  - Si la propuesta es por un grupo coaligado, se debe incluir un acuerdo de compromiso entre las partes, en donde se garantice la responsabilidad solidaria y se unifique la personería.
  - Aceptación expresa y formal de que todos los integrantes del equipo de trabajo serán responsables mancomunada y solidariamente por el cumplimiento del contrato.
  - Designar un Mandatario con Representación, como representante de grupo o asociación autorizado para contraer obligaciones y recibir instrucciones para todos y cada uno de los integrantes del grupo o asociación.
  - La ejecución del contrato incluidos los pagos derivados del mismo, se realizará exclusivamente con el representante designado por el grupo o asociación.

EL CONTRATANTE se reserva el derecho y la facultad de verificar la autenticidad de los documentos presentados, así como la veracidad de la información que contengan las ofertas.

La descripción de las actividades detalladas en los Términos de Referencia y sus anexos son las mínimas exigidas. Las ofertas que no cumplan con estos requisitos no serán consideradas.

## **7. Moneda de la Oferta, Forma de Pago y Facturación**

Para fines de evaluación y comparación, los precios totales de cada cotización deberán ser expresados en Dólares de los Estados Unidos de América; los pagos se harán efectivos en quetzales, utilizando la tasa de cambio oficial de PNUD para la fecha de contratación.

Los pagos se realizarán de la siguiente forma:

- 30% al momento de firmar el contrato y entrega de la propuesta de Plan de Trabajo, correspondiente al producto esperado 1.
- 35% contra aceptación satisfactoria de los productos esperados 2 y 3.
- 35% contra aceptación satisfactoria de los productos esperados 4 y 5.

Los pagos antes indicados, se harán efectivos dentro de los diez (10) días hábiles, siguientes a la fecha en que el CONTRATANTE reciba la factura correspondiente, con el informe de los productos, refrendado por el Coordinador del Área Empresarial del PURE.

Las facturas se emitirán a nombre del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nit: 312583-1. En el concepto de la factura se debe indicar "Por servicios profesionales, para la realización del análisis de la capacidad empresarial de tres organizaciones locales para el desarrollo de negocios utilizando energías renovables, en los departamentos de Alta y Baja Verapaz, Guatemala. Proyecto Usos Productivos de la Energía Renovable en Guatemala PURE No. 00051216". El monto debe incluir el IVA y se extenderá una constancia de exención emitida por el PNUD por el monto del impuesto.

## **8. Período de validez de la Oferta**

Las ofertas tendrán validez de **sesenta (60)** días calendario, vigentes a partir de la fecha indicada para la presentación de la oferta.

## **9. Fianzas y Penalizaciones:**

El Contratista deberá presentar una Fianza de Cumplimiento de Contrato y su vigencia no será menor de treinta (30) días calendario adicionales a la última fecha prevista para la entrega último producto esperado.

Salvo casos de fuerza mayor debidamente comprobados por el CONTRATISTA y aprobado previamente por el CONTRATANTE, si el CONTRATISTA se atrasara en el cumplimiento de sus obligaciones con relación al plazo de entrega en su oferta, se le aplicará una multa equivalente al 0.5% del monto total del Contrato por cada día calendario de atraso, multa que será descontada de la factura correspondiente de pago, hasta un máximo de un 10% del valor total del contrato. En caso de llegar a este extremo, el CONTRATANTE se reserva el derecho de dar por finalizado el contrato sin responsabilidad alguna.

### **10. Fechas y lugar de entrega del informe de análisis empresarial:**

A partir de la fecha de firma del Contrato, el CONTRATISTA se obliga a la realización y entrega de productos para la realización del análisis de la capacidad empresarial a entera satisfacción del CONTRATANTE en un **plazo máximo de ochenta (80) días calendario**. El CONTRATANTE podrá rechazar el material que no cumpla con las especificaciones establecidas en los presentes Términos de Referencia y/o que no correspondan a las especificadas en la oferta, asumiendo el CONTRATISTA la responsabilidad de su corrección si fuere procedente.

El lugar de entrega del análisis de la capacidad empresarial, será en las oficinas centrales de la Fundación Solar. Deben entregarse todos los productos esperados de forma independiente, en un ejemplar impreso y uno digital.

## **C. PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS:**

### **11. Presentación e Identificación de las Ofertas**

El OFERENTE presentará sus ofertas completas en el lugar y fecha señalados para su recepción, en dos (2) sobres cerrados de la siguiente manera:

- Sobre 1: Propuesta Técnica, documentación señalada en el apartado 6 de esta SDC y carta de presentación (Anexo e) excepto la parte 6 d) correspondiente a la propuesta económica (ORIGINAL y COPIA).
- Sobre 2: Propuesta económica como se señala en la parte 6 d) de esta SDC. (ORIGINAL y COPIA).

Cada sobre deberá contar con el siguiente encabezado:

**Solicitud de Cotización (SDC) 003-2010**

**“CONTRATACIÓN PARA LA REALIZACIÓN DE UN ANALISIS DE LA CAPACIDAD EMPRESARIAL DE TRES ORGANIZACIONES LOCALES PARA EL DESARROLLO DE PEQUEÑOS NEGOCIOS UTILIZANDO ENERGIAS RENOVABLES EN LOS DEPARTAMENTOS DE ALTA Y BAJA VERAPAZ, GUATEMALA”. Proyecto Usos Productivos de Energía Renovable en Guatemala (PURE) 51216**

Los sobres deberán estar cerrados e indicarán el nombre y la dirección del OFERENTE. El primer sobre, deberá estar marcado claramente como **“Propuesta Técnica”** El segundo sobre, deberá marcarse claramente como **“Propuesta Económica”**.

## ***12. Lugar y Fecha Límite para la Presentación de las Ofertas***

Las ofertas deben ser presentadas en la oficina de Fundación Solar, ubicada en 5ta. Calle 17-10, Colonia el Maestro II zona 15, Ciudad de Guatemala. El plazo de recepción de ofertas finalizará el **día 9 de agosto 2010 a las 15:30 horas**. Aquellas Propuestas que sean entregadas después de la fecha y hora establecidas, serán rechazadas.

## ***13. Modificación y Retiro de Ofertas***

No podrá retirarse ni modificarse, ninguna Oferta dentro del período comprendido entre la fecha límite fijada para la presentación de las mismas y la fecha de vencimiento del período de validez de las Ofertas establecido por el CONTRATANTE.

Ninguna propuesta presentada será devuelta ya que son evidencias del proceso de contratación.

## ***D. APERTURA Y EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS***

---

### ***14. Apertura de las Ofertas***

Las Ofertas serán abiertas únicamente en presencia del Comité de Calificación, el que será integrado por personal especializado y nombrado para el efecto por el CONTRATANTE.

### ***15. Procedimiento para la Evaluación de las Propuestas***

Para la evaluación de las Ofertas se procederá en dos etapas: 1) se examina y califica la Propuesta Técnica y de cumplir con el puntaje mínimo requerido; 2) se procede a la apertura y evaluación de la Propuesta Económica.

Las Propuestas Técnica y Económica, se calificarán sobre la base de la conformidad o adecuación con respecto a los Términos de Referencia (TDR) y con base en la documentación presentada, según cada uno de los criterios y ponderaciones que se describen a continuación:

- a) Capacidad y experiencia del oferente en el tema solicitado: 20%
- b) Calificaciones del personal propuesto para desarrollar la consultoría: 30%
- c) Metodología propuesta: 20%
- d) Precio: 30%

El procedimiento detallado a seguir para la evaluación de las propuestas es:

- a) Se abrirán los sobres que contengan las Propuestas Técnicas, verificando que se cumpla con la documentación legal, especificaciones técnicas y requerimientos mínimos solicitados, así como la experiencia solicitada para el OFERENTE y su staff de acuerdo a la tabla de calificaciones que se adjunta en el anexo.
- b) Aquellas propuestas que cumplan con lo requerido obtendrán la habilitación técnica y por tanto sus propuestas económicas serán consideradas.
- c) Se procederá a abrir los sobres de las propuestas económicas y se verificará que se ajusten a lo indicado en el punto 6 d). Las que no cumplan con estas especificaciones no serán consideradas.
- d) Cuando se encuentren errores aritméticos en las ofertas se procederá a corregir de la siguiente manera: discrepancia entre los montos indicados en números y en letras, prevalecerán los indicados en letras. Discrepancias en resultados de aplicación aritmética, prevalecerá el resultado real de la operación.

- e) Durante el proceso de evaluación de las ofertas, el CONTRATANTE podrá solicitar ampliaciones de información para complementar el proceso de evaluación de las ofertas.
- f) Si después de realizar el análisis de las Ofertas, el CONTRATANTE considera que éstas no convienen a sus intereses, podrá cancelar el proceso, sin responsabilidad de su parte.
- g) El CONTRATANTE se reserva el derecho de rechazar todas o algunas de las ofertas presentadas, justificando la decisión en el Acta de Cierre del proceso.

## **E. ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO**

Antes del vencimiento del período de validez de las Ofertas, el CONTRATANTE adjudicará el contrato al OFERENTE cuya propuesta, sea considerada como la más ajustada a los requerimientos de la SDC, a los intereses de la Fundación Solar y a los de interés de la actividad involucrada en el marco del cumplimiento de los objetivos del Proyecto PURE.

El CONTRATANTE puede pedir cambios metodológicos a la oferta ganadora, de manera que la misma se ajuste a los requerimientos y necesidades del trabajo. Una vez realizados los ajustes en común acuerdo entre las partes, estos pasarán a ser parte del Plan de Trabajo del OFERENTE y ser amparados por el contrato.

### **16. Firma del contrato**

Tres (3) días hábiles después de ser notificado el OFERENTE de haber sido elegido como ganador, se firmará el contrato. El incumplimiento por parte del OFERENTE seleccionado a esta disposición será razón suficiente para anular la adjudicación. Si fuese ese el caso, el CONTRATANTE podrá adjudicar el contrato al siguiente OFERENTE mejor evaluado o solicitar nuevas ofertas en el marco de un nuevo proceso.

### **17. Elaboración del Contrato**

El contrato será elaborado por un abogado designado por el CONTRATANTE y el pago será asumido por el CONTRATISTA, a precio de mercado. Los aspectos contractuales mencionados en los presentes documentos serán una base para elaborar el contrato y pueden agregarse cláusulas adicionales a criterio del CONTRATANTE.

### **18. Ejecución y Terminación del Contrato**

Durante la realización de la consultoría, el encargado del área Empresarial del Proyecto PURE, dará seguimiento al proceso, pudiendo hacer recomendaciones para el alcance de los objetivos.

Se considerarán incumplimientos graves del contrato (aunque no se limitarán a éstos) los siguientes:

- a) El no cumplimiento del Plan de Trabajo.
- b) El cambio de equipo propuesto o metodología a aplicar que afecte la calidad de la consultoría.
- c) El no acatamiento de las recomendaciones del personal de la Fundación Solar para la mejora del proceso, señalados formalmente por el CONTRATANTE.
- d) La demora injustificada en la terminación de la consultoría.
- e) El no cumplimiento del contrato establecido, lo que faculta a la Fundación Solar a cobrar las multas establecidas y demandar al CONTRATADO por la vía civil.

## ***19. Caso Fortuito y Fuerza Mayor***

La fuerza mayor y el caso fortuito son acontecimientos imprevisibles que imposibilitan el cumplimiento de las obligaciones contractuales para ambas partes. La ocurrencia de alguno de ellos debe ser objeto inmediato de una notificación formal del CONTRATISTA, apelando las razones del hecho y la repercusión en el programa de trabajo que afecten la temporalidad de su cumplimiento. El CONTRATANTE, aceptará los cambios derivados de este tipo de hechos, siempre que los mismos sean calificados ordinariamente como tales.

## TERMINOS DE REFERENCIA (TDR)

### A. GENERALIDADES

#### 1. Introducción y Antecedentes

La Fundación Solar en su carácter de Organismo Nacional de Ejecución del Proyecto Usos Productivos de Energía Renovable en Guatemala (PURE) PIMS No. 3,186 (Propuesta ATLAS No. 00043790 – Proyecto No. 00051216) requiere de una consultoría para la **“realización de un análisis de la capacidad empresarial de tres organizaciones locales para el desarrollo de negocios utilizando energías renovables, en los departamentos de Alta y Baja Verapaz, Guatemala”**.

El Proyecto PURE complementa los programas de energía del PNUD en Guatemala. El objetivo principal del PURE es la promoción de la energía renovable en comunidades, para las aplicaciones productivas que generen ingresos y mejoren el bienestar en general. Esto será alcanzado ligando el potencial de la energía renovable (en particular la hidroelectricidad) a los esfuerzos del desarrollo rural e integrando energía sostenible como insumo fundamental en los procesos productivos. El proyecto vincula a los productores locales con los mercados nacionales y globales, lo que generará renta adicional, aliviando así la pobreza en estas áreas y facilitando el acceso a los recursos financieros para hacer proyectos rurales de energía renovable más sostenibles.

Tres de las organizaciones locales que participan en el Proyecto PURE son: La Asociación Agrícola Campesina Santa Teresa, ubicada en Finca Santa Teresa, Tukurú, Alta Verapaz, “Las Mascaritas” ubicada en Xeúl, Cubulco, Baja Verapaz y Asociación Comunitaria para el Desarrollo Integral Chibalam, ubicada en Chimachó, Patzisan, Cubulco, Baja Verapaz. De estas organizaciones se espera conocer su capacidad empresarial, el potencial de sus actividades para el uso de tecnologías renovables (TERs) y un planteamiento para el desarrollo de su capacidad con el fin de que puedan desarrollar negocios a partir del uso de las TERs.

En el marco de esta consultoría la capacidad empresarial se interpreta como el **“Conjunto de conocimientos, habilidades y destrezas empresariales que permiten desarrollar mejor las actividades productivas y sociales y generar iniciativas empresariales exitosas y permanentes (Pomareda 2001, Lazarte 2000)”**.

#### 2. Objetivos de la Consultoría

##### 2.1 General:

Determinar la capacidad empresarial e identificar las oportunidades de tres organizaciones locales para el desarrollo de negocios utilizando energías renovables en Alta y Baja Verapaz, Guatemala.

##### 2.2 Específicos:

2.2.1 Elaborar y validar una herramienta para determinar la capacidad empresarial de las organizaciones con potencial para el desarrollo de proyectos con usos productivos de la energía renovable.

2.2.2 Caracterizar desde el punto de vista empresarial, las organizaciones de interés y determinar los vacíos de conocimientos, habilidades y destrezas que deben ser fortalecidos.

2.2.3 Identificar y detallar las actividades productivas que realizan las comunidades con potencial de uso de TERs y su volumen de negocios (potencial y actual).

### **3. *Ámbito geográfico de la consultoría***

La presente consultoría se desarrollará en la sede de los grupos de interés en los Departamentos de Alta y Baja Verapaz. A continuación se detalla en kilómetros, la distancia desde la ciudad capital:

- Xeúl: Está a 209 kilómetros (196 km asfaltados y 13 km de terracería en mal estado)
- Chimachó: Está a 211 kilómetros (196 km asfaltados y 15 km de terracería en mal estado)
- Tucurú: Está a 212 kilómetros (180 km asfaltados y 32 de terracería en regular estado)

## **B. *ACTIVIDADES A CONSIDERAR EN LA CONSULTORIA***

---

### **4. *Descripción de las Actividades básicas a realizar***

- a) **Elaboración y presentación de una propuesta metodológica, plan y calendario:** El CONTRATISTA deberá presentar al Coordinador del Área Empresarial del PURE, para aprobación, una propuesta detallando las actividades a desarrollar para la realización de la consultoría y la metodología a utilizar. En la metodología deben incluirse las técnicas para la recolección de la información de acuerdo a los objetivos y productos detallados en estos TDR. Esta etapa debe ser desarrollada en los siguientes 3 días después de la firma del contrato.
- b) **Recopilación y revisión de la información existente:** El CONTRATISTA deberá ordenar y clasificar los datos existentes e informaciones sobre los grupos a analizar. La Fundación Solar le proveerá al CONTRATISTA de información existente relacionada con este proyecto tales como: Censos socioeconómicos (están finalizados los de las comunidades de Baja Verapaz y estará en proceso de aplicación el censo de Santa Teresa. Se espera que el consultor ya tenga esta información en el transcurso de la consultoría), perfiles de proyectos hidroeléctricos de Xeúl y Chimachó y estudio de prefactibilidad de Santa Teresa. Esta etapa debe ser desarrollada en los siguientes 3 días después de finalizada la actividad a).
- c) **Elaboración de una herramienta para determinar la capacidad empresarial:** Esta servirá para determinar la capacidad empresarial de las organizaciones con potencial para el desarrollo de proyectos con usos productivos de la energía renovable (para que pueda ser usada en estas comunidades y con otras a futuro con las que la Fundación Solar trabaje). Se espera que el CONTRATISTA proponga un índice con la información solicitada en los puntos d) y e) que se describen adelante que permita calificar a las organizaciones de forma nominal. La herramienta puede ser desarrollada en Microsoft Excel. Esta etapa debe ser desarrollada en los siguientes 15 días después de finalizada la actividad b) y debe contar con el visto bueno del proyecto PURE antes de su aplicación.
- d) **Levantamiento de información socioeconómica, organizativa y empresarial de cada una de las organizaciones:** La información mínima a obtener es: Número de miembros hombres y mujeres con sus nombres y datos de contacto, constitución legal, ingresos anuales, negocios, giro de la organización, sostenibilidad, miembros de la junta directiva y otras instancias de toma de decisiones. Adicionalmente, el proyecto PURE cuenta con censos comunitarios que el CONTRATISTA deberá cotejar con la de las organizaciones además de revisar el Marco Lógico del PURE para que esta información contribuya a la línea base de los indicadores. Esta etapa debe ser desarrollada en los siguientes 21 días después de finalizada la actividad c).

e) **Caracterización de la capacidad empresarial de los grupos:** Esta caracterización utilizará la herramienta diseñada (la aplicación de la misma, será su validación y podrá ser ajustada según se requiera) en el punto b) la cual deberá contar como mínimo, con la siguiente información: Controles internos, creatividad, innovación, auto eficacia, perseverancia, motivaciones, cumplimiento de metas, independencia, asunción de riesgos, responsabilidad, liderazgo y comunicación, conocimientos, negociación, toma de decisiones, entorno, auditoría social, tipo y volumen de negocios que maneja, comercialización, problemas y retos. Esta etapa debe ser desarrollada de forma paralela a la actividad d).

f) **Definición de productos/servicios estratégicos con uso actual/potencial de TERs en las comunidades y región:** El nivel de detalle esperado en este punto incluye lo siguiente:

f.1 Identificación de potencialidades territoriales: Se busca indagar, a detalle, sobre cuáles actividades productivas tienen potencial o ya utilizan las TERs en las comunidades de las organizaciones y en la región. Se debe realizar en función del área geográfica, el tipo y volumen de producción (actual y potencial). El análisis regional debe realizarse pensando en el potencial de desarrollo de clusters/conglomerados o las posibilidades de expansión de uso de TERs a otras comunidades.

f.2 Identificación de oportunidades de negocios: Se busca definir los productos/servicios que pueden aprovechar las potencialidades locales identificadas en el punto f.1. Se requiere un estudio rápido de mercado focalizado en la demanda por medio de información existente, entrevistas a informantes clave y encuestas a consumidores, que analice dos ámbitos:

- Identificación de productos servicios estratégicos que tienen demanda: Tendencias del entorno global y local, productos/servicios con demanda de mercado, identificación de los demandantes (cuántos son y dónde están), estimación de la demanda, tipo de necesidades que cubre cada producto/servicio, disponibilidad en el mercado, época de compra y lugar, en qué momento de su ciclo de vida se encuentra, es un producto/servicio diferenciado o un commodity?
- Identificación de productos/servicios estratégicos que tienen demanda insatisfecha. En este punto se deben identificar cuáles son las exigencias de la demanda que actualmente no son satisfechas por los actuales oferentes del mercado, quiénes abastecen actualmente la demanda, satisfacción de los consumidores con los actuales productos o servicios, aspectos de la demanda que no cumplen con los requerimientos de los consumidores.

f.3 Identificación de productos/servicios estratégicos: Identificación de productos/servicios estratégicos que tienen demandas insatisfechas y ventajas competitivas. Se deberán identificar las fortalezas y debilidades locales para producirlo, razones de preferencia de los demandantes y la ventaja competitiva/comparativa que tiene el producto/servicio para agregar valor.

Esta etapa debe ser desarrollada en los siguientes 30 días después de finalizadas las actividades d) y e).

g) **Identificación de las capacidades empresariales que deben ser fortalecidas en los grupos:** Se espera que en orden de prioridad, y en función de las necesidades identificadas durante la caracterización, se establezca un Plan de Capacitación y Asistencia Técnica para un horizonte máximo de 18 meses. Este plan debe enfocarse en el fortalecimiento del grupo para llevar adelante un negocio. Este plan debe ser construido de forma participativa y validado con los grupos en función de su interés, disposición de tiempo, recursos locales (aportes propios o de otros donantes) para el desarrollo de las capacidades, entre otros. Este plan debe indicar como mínimo lo siguiente: Actividad/Asistencia Técnica, a quién se dirige, contenido, resultado esperado, tiempo, calendarización y costo estimado en quetzales. Finalmente, se solicita realizar una simulación (bajo el supuesto que se mejoren las capacidades empresariales con la implementación del Plan de Capacitación y Asistencia Técnica) que visualice qué capacidad

empresarial tendrían los grupos al finalizar la intervención del proyecto PURE (si se desarrolla el Plan de Capacitación y Asistencia Técnica). Esta etapa debe ser desarrollada en los siguientes 8 días después de finalizada la actividad f).

## 5. Observaciones

- a) El trabajo de campo se tendrá que planificar con el equipo del Proyecto PURE de la Fundación Solar, quienes realizarán el enlace con los socios locales/institucionales para efectos de coordinación logística.
- b) Por razones de seguridad, el personal del CONTRATISTA deberá presentarse la zona de trabajo, plenamente identificado.
- c) El personal de campo de la Fundación Solar, brindará apoyo equipo del CONTRATISTA para la coordinación con los líderes comunitarios durante el desarrollo de las actividades a realizar.
- d) El CONTRATISTA deberá contar con el personal técnico y administrativo necesario para realizar las actividades de esta consultoría, serán además de su responsabilidad los siguientes rubros:
  - La adquisición y/o renta del equipo necesario para realizar su labor, incluidos los sistemas de telefonía y recursos de hardware y software.
  - El transporte al área de Alta y Baja Verapaz.
  - Los insumos de papelería y materiales para el desarrollo de sus actividades.
  - La alimentación de los participantes en las actividades, si fuera el caso.
  - Los costos indirectos y financieros.
- e) La oferta financiera incluirá todos los costos, gastos, riesgos, responsabilidades y obligaciones en que el CONTRATISTA deba incurrir. Los costos no podrán ser reajustados.

## C. PRODUCTOS

---

### 6. Productos Esperados

**Producto 1:** Plan de trabajo, incluyendo metodología y cronograma, como se detalla en 4 a).

**Producto 2:** Herramienta para la determinación de la capacidad empresarial de los grupos, como se detalla en 4 c).

**Producto 3:** Informe de caracterización de las organizaciones, como se detalla en 4 d) y 4 e).

**Producto 4:** Definición de productos/servicios estratégicos con uso actual/potencial de TERs en las comunidades y región, como se detalla en 4 f).

**Producto 5:** Plan de Capacitación y Asistencia Técnica y Simulación, como se detalla en 4 g).

Todos los productos se entregarán en forma independiente en versión digital y una copia impresa.

## **7. Duración de la Consultoría**

El plazo para la realización de la consultoría y entrega de los productos enumerados en el inciso anterior, será de noventa (80) días calendario, a partir de la firma del contrato.

## **8. Perfil de la Firma Consultora y/o Equipo de Trabajo**

Se requiere de una firma consultora o un grupo de profesionales que se unan para este fin, con al menos tres (3) años de constitución y experiencia (debidamente acreditada) en trabajos similares al solicitado y de preferencia en proyectos relacionados al desarrollo socioeconómico y ambiental en Guatemala.

Deberá estar domiciliada en Guatemala, adjuntando dentro de la Propuesta Técnica la documentación legal que respalde este aspecto.

Para la consultoría en cuestión, la firma consultora deberá contar con personal que posea el siguiente perfil:

- a) Experiencia de trabajo con comunidades rurales.
- b) Todo el equipo propuesto debe tener experiencia mínima de 5 años en fortalecimiento empresarial y desarrollo de negocios.
- c) Deseable con conocimientos de TERs.
- d) Deseable con conocimiento de la zona de Alta y Baja Verapaz.
- e) Deseable con conocimiento de lenguas mayas, o se sugiere la contratación de un traductor.
- f) Disponibilidad para trasladarse al lugar indicado por períodos largos.
- g) Capacidad de tomar decisiones si surge alguna duda o dificultad.
- h) Capacidad de síntesis y análisis.

---

## ANEXOS

---

### ***A. CRITERIOS Y FORMULARIOS PARA LA EVALUACIÓN***

---

A continuación se presentan los criterios para la calificación de las ofertas.

La oferta seleccionada será la que obtenga la mayor puntuación por parte de la Comisión de Calificación de las ofertas, basada en los criterios siguientes:

#### ***Información y Documentos de Calificación del Oferente que deben acompañar la oferta:***

- a. Carta de presentación de cotización dirigida a Fundación Solar según el modelo proporcionado en estos anexos.
- b. Copia de la patente de comercio de la empresa si aplicase.
- c. Copia del DPI o cédula de vecindad del representante legal o profesional independiente.
- d. Documentos que acrediten la experiencia en sistematización de experiencias, direcciones y teléfonos de las personas y/o instituciones que hagan constar esta experiencia.
- e. Resumen del perfil del OFERENTE.
- f. Listado del personal técnico y de administración involucrado.
- g. Constancia emitida por la SAT de encontrarse al día en el pago de los impuestos a los que este afecto el OFERENTE.

### Criterios para la Evaluación de las Ofertas

El Oferente que obtenga como mínimo 70 puntos, en la propuesta técnica (Formularios 1,2 y 3), será sujeto de revisión de la oferta económica (Formulario 4), de lo contrario no pasará a la siguiente etapa de selección; los ítems y la ponderación a considerar serán los siguientes:

Evaluación de la propuesta Técnica		Ponderación	Puntaje Máximo	Oferente				
				A	B	C	D	E
1.	Capacidad y experiencia del oferente en el tema solicitado	20%	20					
2.	Calificaciones del personal propuesto para desarrollar la consultoría	30%	30					
3.	Metodología propuesta	20%	20					
4.	Precio	30%	30					
<b>Total</b>			<b>100</b>					

Evaluación de la Propuesta Técnica Formulario 1		Puntaje Máximo	Oferente				
			A	B	C	D	E
<b>Capacidad y Experiencia del Oferente en el tema solicitado</b>							
1.1	Referencias de la Organización (Competencia / Confiabilidad)	5					
1.2	Capacidad Organizativa General que pueda incidir en la implementación	5					
1.3	Procedimientos de monitoreo	5					
1.4	Conocimientos especializados, experiencia en consultorías similares	5					
<b>Total</b>		<b>20</b>					

Evaluación de la Propuesta Técnica Formulario 2		Puntaje Máximo	Oferente				
			A	B	C	D	E
<b>Calificaciones del personal propuesto para desarrollar la consultoría</b>							
2.1	Referencias del profesional (Competencia / Confiabilidad)	5					
2.2	Calificaciones académicas en el tema de la consultoría	10					
2.3	Experiencia de trabajo con comunidades rurales	5					
2.4	Experiencia comprobable en los temas de la consultoría	10					
<b>Total</b>		<b>30</b>					

Evaluación de la propuesta Técnica Formulario 3		Puntaje Máximo	Oferente				
			A	B	C	D	E
<b>Metodología propuesta</b>							
3.1	¿El Oferente comprende la naturaleza del trabajo?	4					
3.2	¿La metodología está suficientemente detallada?	4					
3.3	¿La metodología propuesta se dirige correctamente al enfoque de la consultoría indicado en el punto 4 de los TDR?	4					
3.4	¿Presenta una fase de campo exhaustiva para alcanzar la mayor participación posible de los beneficiarios?	4					
3.5	¿Es lógica y realista la metodología propuesta, la secuencia de actividades y su planificación? ¿Conduce a una implementación eficiente del proyecto?	4					
<b>Total</b>		<b>20</b>					

Evaluación de la propuesta Económica Formulario 4		Puntaje Máximo	Oferente				
			A	B	C	D	E
<b>Precio</b>							
4.1	Eficiencia en la asignación de costos (costos asignados por unidad)	5					
4.2	Balance lógico entre honorarios profesionales y gastos de actividades de campo	10					
4.3	El mejor precio ofertado entre las propuestas técnicas con al menos 70 puntos	15					
<b>Total</b>		<b>30</b>					

### Formato para la presentación de la Propuesta Económica

La Propuesta Económica deberá brindar un desglose detallado de los costos, calculados por actividad/ rubro propuesto.

Debe utilizarse el formato que aparece a continuación para preparar el esquema de costos. El formato incluye ejemplos de rubros que pueden ser ampliados según se requiera.

Esquema de precios:					
Descripción de Actividad / Rubro		Cantidad requerida	Costo unitario	Costo Total	% del total
<b>1</b>	<b>Honorarios</b>				
	Profesional 1				
	Profesional 2...etc				
<b>Subtotal honorarios</b>					
<b>2</b>	<b>Viáticos</b>				
	Profesional 1				
	Profesional 2...etc				
<b>Subtotal viáticos</b>					
<b>3</b>	<b>Viajes</b>				
	No. De viajes, cantidad de kilómetros				
	Alquiler de vehículo o combustible, etc				
<b>Subtotal viajes</b>					
<b>4</b>	<b>Materiales</b>				
	Fotocopias				
	Hojas.... etc				
<b>Subtotal materiales</b>					
<b>5</b>	<b>Otros</b>				
	Teléfono... etc				
<b>Subtotal otros</b>					
<b>TOTAL (US\$)</b>					<b>100</b>

Los errores aritméticos se rectificarán de la siguiente manera:

- Si hubiera una discrepancia entre el precio unitario y el precio total que se obtiene de multiplicar el precio unitario por la cantidad, el precio unitario prevalecerá y se corregirá el precio total.
- Si hubiera una discrepancia entre lo consignado en letras y en números, prevalecerá el monto consignado en letras.
- Se adjudicará la contratación al Oferente que haya obtenido el puntaje combinado (técnico + económico) más alto.

**B. LISTA DE TODOS LOS CONTRATOS DE SERVICIOS SIMILARES AL DE LA PRESENTE SDC, EJECUTADOS DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS, INDICANDO EL CLIENTE Y EL MONTO DE CADA CONTRATO.**

---

El Oferente deberá listar todos los contratos de servicios similares al del presente SDC, ejecutados durante los últimos tres años, indicando el cliente y el monto de cada contrato.

<b>No.</b>	<b>Cliente</b>	<b>Fecha de contrato (inicio – finalización)</b>	<b>Breve descripción de las actividades realizadas a través del contrato</b>	<b>Costo aproximado en Quetzales</b>
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

(Agregar o eliminar cuantas filas sean necesarias)

**C. COMPOSICIÓN DEL PERSONAL PROPUESTO**

---

Listado de Personal Propuesto

<b>No.</b>	<b>Nombre Completo</b>	<b>Cargo Propuesto</b>

#### **D. FORMULARIO PARA PRESENTACIÓN DEL CURRÍCULO DEL PERSONAL PROPUESTO**

Cargo propuesto: \_\_\_\_\_  
 Nombre completo de la persona: \_\_\_\_\_  
 Profesión: \_\_\_\_\_  
 Fecha de nacimiento: \_\_\_\_\_  
 Nacionalidad: \_\_\_\_\_  
 Años de trabajo en la Empresa: \_\_\_\_\_

#### **Calificaciones principales:**

*[Indicar en aproximadamente media página la experiencia y capacitación de la persona que se considera pertinente para las tareas del trabajo. Describir el nivel de responsabilidad del profesional en trabajos anteriores pertinentes, indicando fechas y lugares].*

#### **Educación:**

<b>Institución</b>	<b>Período de Estudio</b>		<b>Título Obtenido</b>
	<b>De</b>	<b>A</b>	

*([Agregue o elimine cuantas filas sean necesarias])*

#### **Idiomas:**

*(Para cada idioma, indicar el nivel de dominio (excelente, bueno, regular o deficiente) específicamente en conversación indicando si el conocimiento se debe a estudios especializados o es su lengua materna.*

<b>Idioma</b>	<b>Conversación</b>	<b>Por estudios o lengua materna</b>

*([Agregue o elimine cuantas filas sean necesarias])*

#### **Experiencia laboral:**

Incluir aquellas actividades que reflejen la experiencia en la posición a ocupar

#### **Certificación:**

Yo, el abajo firmante, certifico que, según mi entender, estos datos describen correctamente mi persona, mis calificaciones y mi experiencia.

\_\_\_\_\_ *Fecha* \_\_\_\_\_  
 (*Firma de la persona*) *Día / Mes / Año*

Nombre completo de la persona: \_\_\_\_\_

Nombre y Firma del Representante Legal del OFERENTE: \_\_\_\_\_

## **E. MODELO DE CARTA DE PRESENTACIÓN DE OFERTA**

Estimados señores:

Tras haber examinado la totalidad de los documentos de SDC No. 003-2010 Proyecto PURE Fundación Solar **“CONTRATACIÓN PARA LA REALIZACIÓN DE UN ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD EMPRESARIAL DE TRES ORGANIZACIONES LOCALES PARA EL DESARROLLO DE PEQUEÑOS NEGOCIOS UTILIZANDO ENERGIAS RENOVABLES EN LOS DEPARTAMENTOS DE ALTA Y BAJA VERAPAZ, GUATEMALA”** los suscritos ofrecemos proveer y entregar (*indicar breve descripción de los servicios ofertados*) de conformidad con las condiciones y especificaciones indicadas en los términos de referencia por la suma de (*indicar monto total de la oferta en palabras y cifras*) en modalidad de suma alzada según la oferta que se adjunta.

Si nuestra oferta es aceptada, nos comprometemos a iniciar las entregas dentro de (*indicar número*) días calendario y a completar la entrega de todos los productos esperados dentro de los (*indicar número*) días calendario siguientes a la fecha de firma de la orden de compra.

Convenimos en mantener esta oferta por un período de (*indicar número*) días calendario a partir de la fecha fijada para la apertura de ofertas, la oferta nos obligará y podrá ser aceptada en cualquier momento antes de que expire el período indicado.

Comprendemos que ustedes no se encuentran obligados a aceptar cualquier Oferta que reciban.

Fechado en este día / mes            del año

Firma

(En su calidad de)

Debidamente autorizado/a a firmar la Propuesta en nombre y representación de: