

Solicitud de Propuestas (Request for Proposals - RFP)

Servicio de Consultoría para la Elaboración de un Plan de Movilización de Recursos para la Dirección Nacional de Aduanas (DNA)

| | |
|-------------------------------------|--|
| Fecha de inicio: | 8 de julio de 2022 |
| Fecha de cierre: | 21 de agosto de 2022 |
| Hora de cierre: | 23:59 hora local |
| Oferta Número de referencia: | IESC T-FAST-RFP-014-2022 |
| Título del Proyecto: | Trade-Facilitating Agricultural Systems and Technology (T-FAST) |

1. Descargo de responsabilidad:

La información contenida en este documento de solicitud de propuestas (en lo sucesivo, RFP) y su anexo A es proporcionada al Oferente(s) por International Executive Service Corps (IESC). IESC es el principal implementador del proyecto Food for Progress Trade Facilitating Agricultural Systems and Technology (T-FAST) en Paraguay financiado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) bajo el acuerdo No. 526-2019/010-00.

IESC busca un Oferente, una firma consultora que elabore una estrategia de movilización de recursos para la Dirección Nacional de Aduanas (DNA).

IESC planea otorgar un (1) contrato.

El propósito de este documento RFP es proporcionar a los Oferentes información para ayudarlos en la preparación de sus propuestas para los servicios que el IESC busca obtener. Este documento RFP no pretende contener toda la información que cada Oferente pueda requerir. Cada Oferente debe llevar a cabo su propia evaluación y debe comprobar la exactitud, fiabilidad e integridad de la información en este documento RFP, y cuando sea necesario, obtener asesoramiento independiente de las fuentes apropiadas.

IESC puede cancelar esta RFP y no tiene la obligación de otorgar una adjudicación como resultado de este RFP, aunque IESC anticipa plenamente hacerlo.

Tenga en cuenta que la notificación de la propuesta, la adjudicación y las fechas de inicio están sujetas a cambios a discreción de USDA o de IESC. Todas las actividades en virtud de un acuerdo final están sujetas y se llevarán a cabo de acuerdo con las reglamentaciones promulgadas por el donante bajo la guía de la Oficina de Administración y Presupuesto del gobierno de Estados Unidos la cual esta descrita en 2 CFR parte 200, complementado por 2 CFR parte 400 y 7 CFR parte 1499, otras reglamentaciones que son generalmente aplicables a las subvenciones y acuerdos de cooperación del USDA, incluidas las reglamentaciones aplicables establecidas en 2 CFR

capítulos I, II y IV, y cualquier otra regla que se publique posteriormente que rija el programa.

IESC puede, a su propia discreción, pero sin estar bajo ninguna obligación de hacerlo, actualizar, modificar o complementar la información contenida en este documento RFP.

Los oferentes interesados son responsables de todos los costos asociados con la preparación y presentación de propuestas y no serán reembolsados por IESC.

Cualquier contrato resultante de esta RFP será un contrato híbrido (a precio fijo contra entregables y costos reembolsables por gastos de logística asociados a las capacitaciones requeridas).

2. Antecedentes

2.1 Antecedentes del proyecto T-FAST

IESC es una organización sin fines de lucro líder en los Estados Unidos fomentando el desarrollo del sector privado alrededor del mundo en vías de desarrollo económico. Desde 1964, se ha entregado soluciones duraderas que han resultado en más de 1.5 millones de puestos de trabajo en 137 países. IESC se asocia con empresas, cooperativas, empresarios, personas en busca de empleo, así como gobiernos buscando crear capacidades, la creación del empleo y el crecimiento de las empresas en forma sostenible, compartiendo experiencias comprobadas que mejoran la vida de las personas, las familias y las comunidades de todo el mundo. Entre sus principales financistas en la actualidad se hallan la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA).

IESC es el principal implementador del proyecto Food for Progress Trade-Facilitating Agricultural Systems and Technology (T-FAST) en Paraguay financiado por USDA. El proyecto T-FAST tiene como objetivo a simplificar, modernizar y armonizar los procesos para la exportación, importación y tránsito de productos agrícolas en Paraguay. El proyecto creará mejoras en la predictibilidad a través de la transparencia y la automatización de los procesos.

2.2. Antecedentes de la DNA

La Dirección Nacional de Aduanas (DNA) es una Institución autónoma, facilitadora del comercio internacional, responsable de una eficiente recaudación de los tributos, investida de competencia para la aplicación de la legislación aduanera en la fiscalización y control en el ingreso, egreso y circulación de mercaderías, medios de transportes, unidades de cargas, depósitos y personas.

En el marco de sus funciones, la DNA presta servicios al público y en ese contexto, requiere el fortalecimiento de las herramientas que debe utilizar para ejercer su potestad, por lo cual en ocasiones demanda financiamiento externo. A tal efecto, de manera a fortalecer los mecanismos de movilización de recursos, es necesario contratar una firma consultora o grupo de consultores que elaboren una estrategia de movilización de recursos para la DNA.

3. Período de ejecución

El período de ejecución anticipado será de **septiembre a diciembre de 2022** (120 días corridos a partir de la firma del contrato).

4. Declaración del alcance

IESC solicita a los oferentes interesados que envíen propuestas que cumplan con los objetivos buscados:

1. Elaborar un Plan de Movilización de Recursos en consonancia con el Plan Estratégico Institucional, así como un conjunto de recomendaciones de mejoras; para establecer mecanismos de la obtención de posibles donantes u organismos financiadores, de aquellas acciones que no puedan ser desarrolladas con el presupuesto institucional.

Todas las cotizaciones deben tener una validez mínima de 90 días.

5. Declaración de Trabajo

5.1. Lista de Autoridades

El contratista seleccionado reportará al Especialista en Desarrollo de Capacidades Institucionales del Proyecto T-FAST. El desarrollo de las actividades y el avance día a día de éstas estará supervisado por representantes de la DNA. Los representantes de la DNA y el equipo T-FAST tendrán comunicación y coordinación constante entre sí.

5.2 Actividades

El oferente deberá presentar una propuesta para ejecutar las actividades que se mencionan a continuación, las cuales son de carácter enunciativas y no limitativas, pudiendo IESC solicitar el apoyo del oferente en todo lo relacionado a la implementación de otros criterios inherentes.

- a. Levantamiento e identificación de las necesidades de la institución, incorporadas o no en el presupuesto organizacional y enmarcadas en el Plan Estratégico Institucional vigente.
- b. Diseño y elaboración de un Plan de Movilización de Recursos y procedimiento de obtención de donantes y organismos financiadores, además de plan de inversión (proyecciones de pago de los compromisos que asuma el país en nombre de la DNA para el financiamiento de sus acciones).
- c. Identificación de potenciales ponentes, donadores, colaboradores, fuentes de apoyo, nacionales o internacionales, clarificando áreas de interés y beneficios a ser obtenidos a nivel país, con la obtención de dichos financiamientos.

Acciones esperadas (lista enunciativa, no limitativa):

- Analizar el marco legal de la DNA, sus funciones y metas. Estructura organizacional y funcional, como también así el marco legal de administración financiera pública.
- Analizar los ciclos presupuestarios nacionales públicos y privados.
- Realizar reuniones y/o entrevistas con los responsables del área financiera, de planificación y altas autoridades de la DNA.

- Analizar el presupuesto organizacional y las acciones contenidas en el Plan Estratégico Institucional vigente.
 - Realizar un análisis basado en oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas de la Institución para la movilización de recursos o la obtención de los mismos.
 - Efectuar un mapeo de capacidades técnicas disponibles en la DNA para generar acciones de movilización de recursos.
 - Diseñar y validar un Plan de Movilización de Recursos.
 - Elaborar lista de potenciales aliados identificando su área de interés, motivaciones, y factores de probable fidelización. considerando el contexto país, mandatos, capacidades, planificación y estrategia vigentes.
 - Calendarización de fondos recurrentes y oportunidades de financiamiento.
 - Desarrollar al menos un curso de capacitación a los funcionarios que la DNA indique referente a la implementación de un Plan de Movilización de Recursos.
 - Propuesta de mecanismo de seguimiento a las aproximaciones y abordajes con donantes y fuentes de financiamiento, que incluya un espacio para la retroalimentación permanente y generación y aplicación de lecciones aprendidas.
- **Aprobación de productos elaborados y validados.**
 - **Presentar un Plan Logístico para las capacitaciones.** La previsión de la logística debe incluir: sitio propuesto para las capacitaciones de tal forma a acomodar el número previsto de participantes y la provisión de los materiales necesarios. También debe detallar: sistema de audio, proyectores, materiales impresos, y los coffee-breaks previstos (bocaditos y refrigerio). La lista debe ser enunciativa pero no limitante.
 - **Completar y subir la lista completa de participantes en el formato digital** a ser provisto por T-FAST luego de que las capacitaciones sean concluidas utilizando la planilla "Registro de Participantes" a ser indicada por el proyecto en coordinación con la Especialista de Capacitaciones.

5.3 Entregables o Resultados Esperados

| ENTREGABLES | PLAZO |
|--|--|
| Cronograma detallado y gráfico del cumplimiento de los entregables previstos y validados por la DNA. | Dentro de los 7 días corridos contados desde el inicio del contrato. |
| Entregable N°1: <ul style="list-style-type: none"> • Plan de Trabajo. • Plan de Capacitaciones detallado. | Dentro de los 15 días corridos contados desde el inicio del contrato. |
| Entregable N°2: Diagnóstico de la situación actual que incluye como mínimo: Marco Legal Aplicable; Análisis del presupuesto organizacional y el Plan Estratégico Institucional vigente, los ciclos presupuestarios nacionales públicos y privados, capacidades técnicas disponibles en la DNA, contexto nacional e internacional del área de pertinencia. | Dentro de los 45 días corridos contados desde el inicio del contrato. |
| Entregable N°3: Plan de Movilización de Recursos , incluido pasos y costos de implementación y capacidades institucionales que garanticen la sostenibilidad del plan o los planes que serán ejecutados en la institución. | Dentro de los 90 días corridos contados desde el inicio del contrato. |

| ENTREGABLES | PLAZO |
|--|--|
| <p>Entregable N°4:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista de potenciales aliados identificando su área de interés, motivaciones, y factores de probable fidelización considerando el contexto país, mandatos, capacidades, planificación, estrategia vigentes y calendarización de fondos recurrentes y oportunidades de financiamiento. • Reporte de Capacitaciones. | <p>Dentro de los 120 días corridos contados desde el inicio del contrato.</p> |

Los informes y demás registros deberán ser presentados en idioma español y de la siguiente manera: un original en formato impreso y una copia en formato digital (pen drive u otro), que incluya los archivos en formato editable y en formato PDF, los cuales deberán ser presentados de acuerdo a las fechas establecidas en el Plan de trabajo.

Los informes y demás registros deberán ser ingresados por Mesa de entrada institucional. La Consultora deberá realizar los ajustes y ediciones solicitados vía correo electrónico por la Dirección de Planificación y Desarrollo Institucional de la DNA y devolver versiones finales en un plazo máximo de diez (10) días corridos.

Los entregables se considerarán aprobados, una vez incorporen todos los comentarios y retroalimentación realizadas por la Dirección de Planificación y Desarrollo Institucional de la DNA.

Los informes deberán contener una descripción de las acciones ejecutadas, lista de asistencia en caso de corresponder, avances y/o resultados de la consultoría. Los registros fotográficos y audiovisuales (si aplican) también deberán ser entregados y serán de propiedad intelectual de la DNA, así como los materiales elaborados en el marco de esta consultoría.

La Firma Consultora deberá redactar informes especiales o de avance, cada vez que se produzcan eventos que merezcan cierta relevancia según lo que se acuerde con la DNA. La Firma Consultora deberá utilizar los formularios y formatos proveídos por la Dirección de Planificación y Desarrollo Institucional de la DNA para la elaboración de los procedimientos.

6. Tipo de contrato

Cualquier contrato resultante de esta RFP será un contrato híbrido (a precio fijo contra entregables y costos reembolsables por gastos de logística asociados a las capacitaciones requeridas).

7. Instrucciones al Oferente:

7.1 Presentación de ofertas

Los oferentes deben presentar una propuesta técnica y una propuesta de costos, como se describe a continuación.

1. Las ofertas recibidas después de la fecha y hora de cierre podrían no ser consideradas. Se recomienda seguir los plazos y horarios establecidos para someter las propuestas.
2. Las ofertas deben estar en guaraníes.

3. Las propuestas técnicas y de costos deben presentarse como dos documentos separados. La información de costos no debe incluirse en ninguna parte de la propuesta técnica.
4. Los oferentes deben enviar sus propuestas antes de la fecha y hora de cierre, como se indica en la página uno, al siguiente correo electrónico:

t-fastconcursos@iesc.org

7.2 Aclaraciones y enmiendas

Los Oferentes pueden solicitar preguntas de aclaración sobre cualquier parte de este RFP por correo electrónico a t-fastconcursos@iesc.org a más tardar a las 17:00 hora local de Paraguay, del **14 de agosto de 2022**. IESC proporcionará respuestas a estas preguntas y solicitudes de aclaración simultáneamente por correo electrónico y serán publicadas en el sitio web de IESC con la RFP antes del cierre del día **18 de agosto de 2022**. IESC no responderá preguntas fuera del período de asignado para aclaraciones. No se responderán preguntas por teléfono o en persona. Cualquier modificación de la RFP se publicará en el sitio web y, simultáneamente, se enviará por correo electrónico a los Oferentes que hayan expresado interés.

Se recomienda a los oferentes potenciales consultar el seminario web de 30 minutos sobre los requisitos de la propuesta de costos que está en la página de concursos de T-FAST.

7.3 Página de Portada

Además de los documentos requeridos en las secciones 10 y 11 aquí abajo, por favor incluya una portada con su propuesta técnica y de con su propuesta de costos (portadas y propuestas separadas). La portada debe estar en papel con el logo de la empresa y debe contener la siguiente información:

1. Proyecto o título (primera página de este documento RFP)
2. Número de referencia de la oferta (primera página de este documento RFP)
3. Nombre de la empresa
4. Dirección de la empresa
5. Nombre del representante autorizado de la empresa
6. Nombre de la persona contacto si es diferente al representante autorizado de la empresa
7. Número de teléfono, correo electrónico
8. Duración de la validez de la propuesta (mínimo de 90 días)
9. Términos de pago
10. El Identificador Único de Entidad o (UEI por sus siglas en inglés) generado por el SAM – Visitar el sitio [SAM.gov Home](http://SAM.gov) para mayores detalles.
11. (Propuesta de costo solamente) Costo total de la propuesta.
12. Firma, fecha y hora.

7.4 Estructura de propuesta técnica y de costos

Propuesta técnica:

La propuesta técnica no debe exceder 11 páginas y debe incluir lo siguiente:

- El enfoque técnico y de gestión para la realización del trabajo (máximo 3 páginas)
- Experiencia y rendimiento pasado de la empresa en actividades similares a la de esta propuesta y enfoque técnico para la presente propuesta (máximo 4 páginas)
- Experiencia y capacidades del personal (máximo 4 páginas)
- Las propuestas deben incluir la información de contacto de tres clientes anteriores o actuales. Si el oferente ha trabajado antes con T-FAST y quiere que ese trabajo sea considerado en la evaluación de la propuesta, el oferente debe someter la información de esos contratos.
- Archivos adjuntos máximo 10 páginas, ej. muestras de trabajo, referencias, y CVs del personal (NO cuentan para el límite de 11 páginas de la propuesta técnica)

Propuesta de costos:

La propuesta de costos debe incluir los siguiente:

- Un resumen ejecutivo (máximo 2 páginas)
- Un presupuesto detallado que será necesario para completar la consultoría. Los oferentes deben completar la plantilla de presupuesto que se encuentra en el **Anexo A**, publicada en el sitio web del IESC como **Anexo A**.
- Una narrativa detallada para cada costo, para que IESC determine la razonabilidad del costo. Los costos deben desglosarse para incluir labor, suministros, costos indirectos (si corresponde), tarifa de ganancia/beneficio (si corresponde) y costo total. Las narrativas presupuestarias deben incluir información sobre el costo unitario.

Complete las especificaciones técnicas de cada Producto incluido en el **Anexo A** (documento de Excel). Envíe las ofertas a t-fastconcursos@iesc.org antes de la fecha límite especificada en esta solicitud. Todas las cotizaciones deben ser válidas durante mínimo sesenta días. Todos los precios deben estar en guaraníes **SIN** impuestos incluidos ya que T-FAST cuenta con la tarjeta de exoneración fiscal correspondiente. La adjudicación se comunicará por correo electrónico, el pago de todo lo presupuestado se realizará de acuerdo con el calendario de entrega y ejecución.

No se realizarán pagos anticipados, el pago será de acuerdo con el calendario.

Se solicitan las mejores propuestas. Se prevé que un contrato se adjudicará únicamente sobre la base de las propuestas originales recibidas. Sin embargo, IESC se reserva el derecho de llevar a cabo debates, negociaciones y/o solicitar aclaraciones antes de adjudicar un contrato.

8. Requisitos de elegibilidad

El oferente puede estar obligado a presentar una licencia de negocios. El contrato será sujeto a la aprobación final del USDA. Adicionalmente, el proyecto T-FAST se reserva el

derecho de realizar una entrevista junto con los directores de la DNA (por determinar) con los Oferentes luego de las evaluaciones técnicas y de costos y antes de la adjudicación del contrato.

Puede que los Oferentes deban obtener su código UEI generado por el sistema SAM, así como un aviso de elegibilidad antes de ser adjudicado con el contrato.

Para el presente llamado, se considerará válida la subcontratación de servicios con un máximo que no deberá exceder del 50% del trabajo a ser realizado.

Se considerarán las experiencias técnicas y antecedentes de trabajos realizados como un conjunto del contratista principal y de los potenciales subcontratistas.

9. Base para la adjudicación del contrato

IESC anticipa que el contrato se basará en los principios de mejor valor. En consecuencia, el contrato se le otorgara al oferente técnicamente aceptable cuya propuesta proporcione el mayor valor global para IESC y para el programa T-FAST del USDA, el precio y otros factores se considerarán. La propuesta ganadora debe cumplir con todos los requisitos de esta solicitud.

Para poder determinar la propuesta con el mejor valor, los criterios descriptos abajo serán utilizados. El número de puntos asignados, con un total de 100 puntos, indica la importancia relativa de cada criterio. Los oferentes deben tener en cuenta que estos criterios sirven para (a) identificar factores que los oferentes deben abordar en sus propuestas; y b) establecer el estándar contra el cual se evaluarán todas las propuestas.

10. Evaluación de Propuestas

Lea atentamente, las siguientes son instrucciones para preparar propuestas. Las propuestas deben organizarse en secciones correspondientes a las secciones presentadas en **10.1 Criterios de evaluación técnica** y numerarse en consecuencia. Por favor, manténgase dentro de los límites de páginas que se indican a continuación. Solo incluye la información solicitada y evita enviar contenido adicional. Cualquier texto o páginas que excedan el límite de páginas para cada sección de la propuesta pueden ser rechazados y no evaluados.

10.1. Criterios de Evaluación Técnica

Las propuestas serán evaluadas de acuerdo con los siguientes criterios. Los puntos también reflejarán la presentación general de la propuesta, que debe ser clara, completa, bien organizada y escrita. Lo que es más importante, las propuestas deben abordar todos los requisitos enumerados en esta RFP.

[1] Enfoque técnico y de gestión (Límite de 3 páginas: puntuación: 30 puntos)

El enfoque técnico y de gestión se califica en base a lo siguiente:

- Explicación de la metodología a ser utilizada para el desarrollo de los entregables detallados en Sección 5.3 Entregables.
- Cronograma de elaboración y presentación de los entregables.

[2] Rendimiento pasado del ofertante y referencias (Límite de 4 páginas: No incluye muestras de trabajos anteriores y referencias, que se pueden enviar como archivos adjuntos: límite para archivos adjuntos es 10 páginas; puntuación: 40 puntos)

El rendimiento pasado se puntúa en función de lo siguiente:

- El historial del oferente en la implementación de actividades similares a las descritas en las tareas y actividades dentro del sector público.
- El historial del oferente demuestra cómo la experiencia previa, respalda el enfoque general propuesto.

El Oferente deberá demostrar experiencia específica en la elaboración de diagnósticos institucionales y/o elaboración de herramientas de evaluación de costos y/o servicios de consultoría para la mejora de la gestión relacionados a planes de negocios o estudios de factibilidad o de mercado y/o elaboración de estudios de competitividad del sector privado y/o público.

Oferentes deben proporcionar como archivo adjunto, que no exceda las cinco (5) páginas, y que no formen parte del límite de cuatro (4) páginas por desempeño pasado, lo siguiente:

Un mínimo de tres (3) referencias para programas pasados y presentes, para incluir la información de contacto de tres empleadores o clientes anteriores o actuales para los cuales el Oferente ha completado una tarea similar. Las referencias deben incluir información de contacto y un breve resumen del trabajo relevante realizado. Si el oferente ha trabajado antes con T-FAST y quiere que ese trabajo sea considerado en la evaluación de la propuesta, el oferente debe someter la información de esos contratos.

[3] Experiencia y capacidad técnica requerida (Límite de 4 páginas. No incluye currículums o CV, que se envían como archivos adjuntos; puntuación: 20 puntos)

Las siguientes experiencias de la empresa son preferentes:

| |
|--|
| 1. Coordinador del Equipo |
| Formación Académica |
| Egresado Universitario (Excluyente), con grado de máster (preferente) con puntos de plusvalía. |
| Experiencia General |
| Egresado Universitario con al menos 5 años de experiencia general (Plazo contado desde la emisión del título universitario o documento que acredite haber culminado la carrera). |
| Experiencia Específica |
| Deberá demostrar al menos 1 experiencia en consultorías similares siendo el consultor principal o consultor líder en llamados relacionados a movilización de recursos en el sector público o, en su defecto, privado (Excluyente). |
| 2. Especialista en Movilización de Fondos |
| Formación Académica |

| |
|--|
| Profesional con título de grado académico en administración, contabilidad, ingeniería o afines, relaciones internacionales, responsabilidad social, ciencias sociales aplicadas, administrativas o afines (Excluyente) con Máster (preferentemente) con puntos de plusvalía. |
| Experiencia General |
| Egresado Universitario con al menos 5 años de experiencia general (Plazo contado desde la emisión del título universitario o documento que acredite haber culminado la carrera). |
| Experiencia Específica |
| Deberá demostrar al menos 2 experiencias en consultorías relacionadas a actividades de búsqueda de financiación, elaboración de planes de movilización de recursos o similares, evaluación de políticas públicas, privadas o similares, generación de alianzas (Excluyente). |
| 3. Especialista Financiero y en Estrategia |
| Formación Académica |
| Egresado Universitario (Excluyente) con Máster (preferentemente) con puntos de plusvalía. |
| Experiencia General |
| Egresado Universitario con al menos 3 años de experiencia general (Plazo contado desde la emisión del título universitario o documento que acredite haber culminado la carrera). |
| Experiencia Específica |
| Deberá demostrar al menos 1 experiencia en consultorías de revisión de costos, actualización de precios, fijación de precios, análisis económico, análisis de mercado o similares (Excluyente). |
| 4. Especialista Jurídico |
| Formación Académica |
| Egresado Universitario en Derecho (Excluyente), con grado de máster (preferente) con puntos de plusvalía. |
| Experiencia General |
| Egresado Universitario con al menos 3 años de experiencia general (Plazo contado desde la emisión del título universitario o documento que acredite haber culminado la carrera). |
| Experiencia Específica |
| Deberá demostrar al menos 1 experiencia en asesoría a empresas y/o instituciones públicas o privadas con relación a los objetivos de la consultoría (Excluyente). |

11. Evaluación de la propuesta de costos

El Oferente presentará una propuesta de costo separada que cumpla en su totalidad con el modelo de presupuesto **(Anexo A)**.

Todos los costos propuestos deben estar de acuerdo con los Principios de Costos del Gobierno de los EE. UU. bajo 2 CFR 200 Subparte E (que se encuentran en: 2 CFR 200 Subparte E) o los principios de costos de la Parte 31 del Reglamento Federal de Adquisiciones (FAR, por sus siglas en inglés), para entidades sin fines de lucro y con fines de lucro que se encuentran en: FAR parte 31 respectivamente.

11.1 Criterios de evaluación de propuesta de costos (límite 2 páginas resumen ejecutivo y 10 páginas de descripción del presupuesto: puntuación: 10 puntos):

Debe consistir en:

- Un resumen ejecutivo (límite de 2 páginas máximo);
- Un presupuesto detallado. Los oferentes deben completar la plantilla de presupuesto que se encuentra en el **Anexo A**, publicada en el sitio web del IESC como **Anexo A**. Esto no contará bajo los límites de páginas; y,
- Una descripción del presupuesto (límite de 10 páginas).

Es obligatorio y excluyente que el Oferente **presente una propuesta de costos separada de la propuesta técnica**. La propuesta debe abordar todos los entregables indicados en la Sección 5.3 Entregables, Tabla 1: Tabla de entregables. La propuesta de costos debe proporcionar presupuestos detallados y fechas límite para completar cada uno de los entregables para su uso posterior en el desarrollo de un contrato basado en entregables de precio híbrido. Precio híbrido significa que los costos de los entregables deben ser fijos, pero los costos de logística de capacitaciones deben ser presupuestados de acuerdo con un estimado racional, pero su pago será contra recibos por el costo actual de dichas capacitaciones. Ejemplo de plazo móvil: "a 30 días de la firma del contrato".

El **resumen ejecutivo** debe incluir una breve descripción resumida de la organización, las capacidades básicas y la declaración de capacidad financiera en la que el Oferente describe su capacidad financiera para cumplir con los requisitos del contrato.

El Oferente debe presentar un presupuesto de acuerdo con la plantilla de presupuesto de IESC que se encuentra en el **Anexo A**. Tenga en cuenta que la plantilla de presupuesto del **Anexo A** requiere que el Oferente fije el precio de cada uno de los entregables como entregables de precio fijo total, así como un desglose detallado de los costos propuestos, incluidos mano de obra, suministros y otros costos directos según el **Anexo A**.

El Oferente debe presentar una narrativa con descripciones explicativas del presupuesto como anexo. Debe incluir todos los elementos de la propuesta de costos y no tener más de 10 páginas. En la narrativa, los costos deben desglosarse por elemento de costo individual, incluir información de respaldo para los costos propuestos. **El Oferente debe incluir los costos unitarios en su descripción detallada para cada costo propuesto. En caso de que las tarifas propuestas sean tarifas combinadas (que incluyan pagos de impuestos, porcentaje de ganancias, gastos indirectos, etc.), el oferente debe desglosar dichas tarifas de tal manera que sea claro para el comité evaluador determinar cuáles son los costos directos reales.** El IESC utilizará las justificaciones descriptivas detalladas del presupuesto requeridas para determinar la razonabilidad de los costos y los precios según lo exige la regulación federal de los Estados Unidos. En caso de que un oferente proponga subcontratistas para realizar cualquier parte del trabajo, dichos costos de subcontratación deben proponerse por

separado, demostrando una delimitación clara entre los costos primarios y del subcontratista. Los oferentes deben incluir un presupuesto de precio híbrido detallado y las descripciones presupuestarias correspondientes (incluyendo el desglose de tarifas combinadas si las hubiera) como se describe anteriormente para cualquier subcontrato propuesto. Las instrucciones de costos indirectos anteriores se aplican también a cualquier subcontratista propuesto.

Todos los costos propuestos deben estar de acuerdo con los Principios de Costos del Gobierno de EE. UU. Según 2 CFR 200 Subparte E (organizaciones sin fines de lucro y universidades) o las Regulaciones Federales de Adquisiciones (FAR) Parte 31 (para organizaciones comerciales).

12. Requisitos

Por favor, lea atentamente, las instrucciones para preparar propuestas. Las propuestas deben organizarse en secciones correspondientes a las secciones presentadas.

13. Desviaciones

IESC se reserva el derecho de renunciar a cualquier desviación por parte de los oferentes de los requisitos de esta solicitud que, en opinión de IESC, no se consideren defectos materiales que requieran rechazo o descalificación; o donde tal exención promoverá una mayor competencia.

14. Discrepancias

Lea atentamente las instrucciones antes de enviar su propuesta. Cualquier discrepancia en el seguimiento de las instrucciones o disposiciones del contrato puede descalificar su propuesta sin recurso a una apelación de reconsideración en cualquier etapa.

15. Declaración de conflicto de intereses

Los siguientes pasos describen el proceso de selección de contratos de IESC y deben ser entendidos por todos los Oferentes para garantizar la transparencia de las adjudicaciones y evitar conflictos de intereses.

1. Las solicitudes de propuestas (RFP) se publican en el sitio web del IESC. La oferta está abierta a todos los oferentes calificados;
2. Las aclaraciones se enviarán por correo electrónico a todos los oferentes que envíen preguntas, así como se publicarán en el sitio web de IESC, simultáneamente;
3. Una vez recibidas las propuestas, un comité de evaluación las puntúa;
4. Las propuestas de costos se evalúan para determinar su razonabilidad, precisión, integridad y conformidad con la plantilla de presupuesto (**Anexo A**);
5. La propuesta de mejor valor se selecciona en función de una combinación de la puntuación técnica y el costo;
6. No se podrá iniciar ninguna actividad hasta que tanto el IESC como el adjudicatario hayan firmado un contrato formal; y,
7. La política del IESC contra el fraude y el código de ética empresarial existe durante la vigencia del subcontrato y más allá. Incluso si el contrato está cerrado, si alguna

de las partes es declarada culpable de fraude, IESC presentará un informe completo a la Oficina del Inspector General del USDA, que puede optar por investigar y enjuiciar a las partes culpables con todo el alcance de la ley.

Cualquier contrato adjudicado deberá cumplir con todas las normas y disposiciones administrativas requeridas por el USDA del IESC. IESC se reserva el derecho de cancelar cualquier propuesta planificada con base en cualquier ajuste al período de ejecución del acuerdo IESC con USDA.

-FIN-