



**TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA CONTRATACIÓN DE  
CONSULTOR/A- “ELABORACION DE LA METODOLOGIA PARA  
IMPLEMENTAR DIALOGOS IMPROBABLES EN EL MARCO DE LA  
INICIATIVA: EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE MUJERES Y  
NIÑAS INDÍGENAS (I-WEE) GUATEMALA”**



## Contenido

Presentación	2
Antecedentes	2
Justificación	5
<b>¿Qué son los diálogos de improbables?</b>	6
<b>El allegado en lugar del mediador</b>	6
<b>Sobre la construcción de confianza, Lederach puntualiza:</b>	6
Objetivo de la consultoría	7
Objetivos Específicos	7
Actividades esperadas	8
Metodología y entregables	8
Metodología	9
Entregables	10
Tiempo de la consultoría	12
Contenido y Forma de entrega de la propuesta técnica y económica	12
Preguntas sobre el proceso	14
Presentación de ofertas	14
Validez de la propuesta	14
Evaluación de propuestas	15
Condicionales adicionales del proceso	17
Declaraciones falsas en la oferta:	17
Divulgación de conflicto de intereses:	17
Derecho de seleccionar/rechazar:	18
Derechos reservados:	18
Anexo 2	19



## Presentación

El Instituto Humanista para la Cooperación con los países en desarrollo –HIVOS–, es una organización internacional de origen holandés, no gubernamental, inspirada por principios humanistas. Anualmente, brinda su apoyo a más de 789 organizaciones no gubernamentales en 27 países en el mundo, a través de tres estrategias prioritarias: apoyamos a pioneros y desarrollamos ideas, conectamos actores múltiples y co-creamos soluciones, incidimos en políticas y escalamos soluciones. Utilizamos seis instrumentos claves: el apalancamiento en red, la innovación y el conocimiento, el desarrollo de programas, el desarrollo de capacidades, la abogacía y el apoyo financiero.

En Guatemala, HIVOS ha trabajado por más de 30 años, construyendo una amplia red de socios y alianzas con diversos sectores del país. Desde el 2009 HIVOS tiene una oficina en Guatemala. Bajo este marco, HIVOS firmó el Acuerdo de Subvención con fecha de 5 de septiembre, 2022 con la Fundación Indígena FSC (“FSC-IF”), entidad global de interés privado, con el propósito de apoyar la implementación de la Iniciativa de Empoderamiento Económico de Mujeres y Niñas Indígenas (I-WEE). I-WEE es una iniciativa liderada por la Fundación Indígena FSC (FSC-IF), que tiene como **objetivo promover el empoderamiento económico de las mujeres y niñas Indígenas, mediante el fortalecimiento de sus habilidades y capacidades, la generación de entornos propicios para su participación activa e incidencia, y el fortalecimiento de iniciativas productivas lideradas por mujeres Indígenas.** Esta iniciativa cuenta con recursos de la USAID y del Consejo de Administración Forestal (FSC).

La Fundación Indígena FSC es una entidad global de interés privado, que promueve la co-creación de soluciones basadas en los conocimientos y acciones lideradas por los Pueblos Indígenas, y el fortalecimiento de las Organizaciones Indígenas para que sus valores, derechos, medios de vida, servicios ecosistémicos y el capital natural se incorporen a la gobernanza forestal, en la agenda del cambio climático y en los sistemas de mercado.

## Antecedentes

El Instituto Humanista para la Cooperación con los países en Desarrollo – HIVOS tiene como misión innovar por medio de la implementación de proyectos inteligentes, e intervenciones en los espacios correctos, para generar cambios sociales sostenibles, integrales desde, con y para las personas y colectivos con quienes trabaja. Ha trabajado en Guatemala desde hace tres décadas, construyendo una amplia red de socios y alianzas en diversos sectores del país. Desde el 2009 se estableció con una oficina local en el país, que le permitió ampliar y fortalecer sus alianzas con organizaciones de



sociedad civil - OSC y del Estado vinculadas a los derechos económicos, sociales y culturales – DESC de las mujeres.

En Guatemala existe violencia sistemática contra las mujeres Indígenas en espacios públicos y privados. Situación que se ha agravado debido a la situación política, económica y las medidas adoptadas para la prevención y atención del COVID 19.

La situación de las mujeres Indígenas presenta un panorama desalentador, discriminación, constante vulneración de sus derechos, persistente por causas estructurales como pobreza, poca comprensión de la cosmovisión Indígena y la cultura patriarcal que dificulta el empoderamiento de las mujeres Indígenas como titulares de derechos.

La implementación del proyecto Empoderamiento de Mujeres y Niñas Indígenas en Guatemala, se inició con la focalización de ocho municipios<sup>1</sup> en los departamentos de Totonicapán y Quetzaltenango (Guatemala), incluidas las cabeceras municipales, que presentan enormes desafíos sociales y económicos, los cuales limitan la participación de las mujeres Indígenas como empresarias y en el mercado laboral.

El departamento de Totonicapán ocupa el tercer lugar como uno de los departamentos más pobres de Guatemala. Municipios como Santa María Chiquimula, Momostenango, San Bartolo Aguas Calientes, San Cristóbal y Totonicapán reportan tasas de pobreza rural total que oscilan entre 68% y 88%, en tanto que Momostenango, uno de los municipios priorizados, registra la mayor tasa de pobreza rural (Mapa de Pobreza Rural, 2011).

Para el 2018, Totonicapán reportó una tasa de alfabetización de 64.9% para mujeres y 80.4% para hombres (XII Censo de Población y VII Censo de Vivienda -Guatemala, 2018). En promedio, la población de 15 años y más solo lograron completar 4.1 años de escolaridad, observándose una brecha amplia entre hombres y mujeres: 4.8 y 3.5, respectivamente (Mapa de Pobreza Rural, 2011).

En el caso del departamento de Quetzaltenango, los índices de pobreza a nivel departamental son menores. Sin embargo, cuenta con municipios con altos índices de pobreza total, como Cajolá (95%) y San Miguel Sigüilá (91%), en contraste con el municipio de Quetzaltenango que reporta 69% de la pobreza rural total.

En términos generales, en todos los municipios seleccionados la pobreza ha generado indeseables condiciones en materia de educación, salud, vivienda y otros servicios esenciales, así como una

---

<sup>1</sup> Los municipios son: 1. Quetzaltenango, 2. Cajolá, 3. San Miguel Sigüilá, 4. Totonicapán, 5. San Cristóbal, 6. San Bartolo Aguas Calientes, 7. Momostenango y 8. Santa María Chiquimula.



brecha incalculable de disparidades y desigualdades sociales, económicas y políticas que no permiten el desarrollo y el Buen Vivir. La pobreza también ha provocado que más hombres y mujeres jóvenes Indígenas se vean obligados a migrar ya sea a las cabeceras departamentales y/o ciudades intermedias, engrosando las líneas de pobreza de las principales ciudades, o deciden emigrar al extranjero.

En cuanto a los idiomas es importante enfatizar que según el XII Censo Nacional de Población - 2018<sup>2</sup>, indica que Quetzaltenango aparte de hablar español tiene gran cantidad de población que habla: K'iche' y Mam y en el caso de Totonicapán K'iche'.

Respecto a la migración, el departamento de Quetzaltenango se encuentra entre los primeros cinco departamentos en Guatemala que reporta altas tasas de migración internacional femenina (Relief web, 2021).

Finalmente, el XII Censo Nacional de Población – 2018 indicó que las personas de 7 años o más, han utilizado la siguiente tecnología según departamentos: Totonicapán uso de celular 55% del total de la población censada, 13% uso de computadora y 19% uso de internet y Quetzaltenango uso de celular 68% del total de la población censada, 25% uso de computadora y 32% uso de internet<sup>3</sup>.

En este contexto, HIVOS en asocio con la Fundación Indígena FSC (“FSC-IF”), se encuentra apoyando la implementación de actividades de la iniciativa: Empoderamiento Económico de Mujeres y Niñas Indígenas I-WEE, cuyo propósito es fortalecer las capacidades, el liderazgo digital y la incidencia política de las organizaciones de mujeres Indígenas y autoridades locales para generar un entorno propicio que empodere voces, rescate saberes ancestrales y posicione la agenda de las mujeres Indígenas a nivel local, nacional y regional, para promover sus derechos económicos y vivir libres de discriminación y violencia. Para ello se propone desarrollar dos estrategias: i) desarrollo de capacidades y ii) creación de conciencia en los asuntos de interés de las mujeres Indígenas.

El proyecto plantea los siguientes objetivos.

Objetivo Específico 1: Organizar y convocar un Programa de Desarrollo de Capacidades para organizaciones de la Mujeres Indígenas y partes interesadas.

Objetivo Específico 2: Fomentar un entorno propicio para el reconocimiento, la participación efectiva y la toma conjunta de decisiones de las Mujeres Indígenas en los asuntos que les afectan.

---

<sup>2</sup> <https://www.censopoblacion.gt/explorador> (ver- Cuadro A7 - Población de 4 años y más por idioma materno)

<sup>3</sup> <https://www.censopoblacion.gt/explorador> (ver - Cuadro A12 - Población de 7 años o más por uso de celular, computadora y/o internet)



## Justificación

El proyecto plantea dos objetivos específicos y estos se basan en dos resultados significativos:

**Capacidades de transformación desarrolladas**, a través de la implementación de diferentes talleres y metodologías. Las mujeres Indígenas ampliarán sus conocimientos y participación en el campo digital y en el ámbito de la incidencia. Además, se fortalecerán las capacidades de las autoridades locales y otros actores para incidir en la co-creación de políticas públicas y la necesidad de contar con datos desagregados relacionada con las mujeres, jóvenes y niñas Indígenas, considerando su contexto sociocultural, cosmovisión, y retos que enfrentan las mujeres Indígenas.

**Participación e incidencia para su empoderamiento económico**, que se implementará desde un enfoque representativo en plataformas locales, nacionales y regionales. Se promoverá el **diálogo técnico-político** para avanzar en la generación y uso de datos abiertos nacionales y regionales y para incentivar la creación de un plan regional para el desarrollo de emprendimientos innovadores y sostenibles liderados por mujeres Indígenas.

Para el fortalecimiento de capacidades se creará una plataforma virtual de capacitación e intercambio de buenas prácticas en género, seguridad digital y uso de redes para el comercio electrónico, de acuerdo al contexto sociocultural y lingüísticos de las mujeres Indígenas. El contenido se creará de acuerdo con las necesidades de las mujeres a través de una comunidad de aprendizaje para la formación y el intercambio.

Igualmente, se crearán y fortalecerán espacios comunitarios seguros y pedagógicamente adaptados para mujeres bajo el liderazgo de organizaciones de mujeres indígenas, a través de un proceso de co-creación, se discutirán y promoverán agendas de mujeres a nivel municipal a través de mesas redondas con actores clave que reconocen los derechos económicos de las mujeres indígenas para lo cual se implementará la metodología de Diálogos Improbables.

Se promoverá el intercambio de datos abiertos a nivel municipal, con el objetivo lograr un compromiso de las autoridades públicas municipales para obtener información de calidad que permita una adecuada toma de decisiones y una incidencia efectiva. Se realizarán capacitaciones sobre la importancia de un adecuado manejo de datos sobre los derechos económicos de las Mujeres Indígenas. Luego de la capacitación, se realizará un proceso de mentoría sobre prácticas colaborativas para la recolección, análisis, interpretación, uso y publicación de datos abiertos entre la sociedad civil y actores del sector gobierno a nivel municipal. Esta actividad considerará la Política de Datos Abiertos 2018-2022 del Gobierno de Guatemala.

### ALGUNOS ACERCAMIENTOS A LOS DIALOGOS IMPROBABLES



### ¿Qué son los diálogos improbables?

Lederach es el creador de esta expresión que encierra un significado muy profundo. Son conversaciones entre personas y grupos diferentes en contextos polarizados en función de buscar una estrategia en común para lograr transformaciones de largo aliento.

Son diálogos en sociedades divididas y en transición.

Para este investigador estadounidense, experto en resolución de conflictos y exdirector del Instituto Kroc, el diálogo entre opuestos es fundamental en escenarios donde se busca una transición para pasar de la violencia armada a una política sin violencia.

Para Lederach es importante que una mesa de negociación cultive el terreno del diálogo, aunque se haga en plena polarización. “Aunque la gente no pueda verse porque está tan dividida que no pareciera posible que se junte con sus opuestos, es posible el acercamiento indirecto”.

### El allegado en lugar del mediador

En sociedades polarizadas, es necesario identificar quién tiene la confianza de las partes que están en conflicto. Se necesita, por tanto, encontrar personas allegadas a los grupos enfrentados, sin tener que sentar a la mesa de conversación a los principales en disputa.

### Sobre la construcción de confianza, Lederach puntualiza:

- La red social es un recurso increíble en momentos de polarización: el recurso existe, pero no es muy visible. Hace falta hacer un mapeo de confianzas: actores sociales con capacidad de hacer de puente.

- En su libro *La imaginación moral*, en el capítulo “La vida en la telaraña” señala que los científicos que estudian las telarañas tienen algo de particular: “lo que estudian no es visible; por tanto, cada paso que dan debe ser cuidadoso para no dañar aquello que se quiere estudiar”. A menudo, cuando hay polarización, la gente que llega de afuera empieza a actuar destruyendo lo que ya existe porque no lo ve, no reconoce las redes existentes. Lederach propone la disciplina de preguntar “qué relaciones existen, con el fin de lograr un proceso con más apoyos, en lugar de pensar que no existe nada en medio de escenarios polarizados y alzados en armas y creer que todas las soluciones deben venir de fuera”.

- Por otro lado, cuando se busca un cambio social en comunidades divididas, el profesor sugiere que la presencia institucional no se limite a la convocatoria de eventos; considera que los eventos no permiten una participación amplia y suelen priorizar personas con representatividad, lo que se convierte en un modelo excluyente.

<https://comisiondelaverdad.co/actualidad/noticias/los-dialogos-improbables-de-john-paul-lederach-una-forma-de-construir-confianza-en-los-territorios>



Será importante que la metodología incluya un apartado de invitación y negociación con las partes que intervengan en cada diálogo y la firma de un consentimiento del uso de la información que se genere del diálogo. En algunos casos, se deberá guardar reserva de la identidad de las personas (difuminando la imagen) cuando los y las participantes así lo soliciten.

El Objetivo 2 del proyecto: Fomentar un entorno propicio para el reconocimiento, la participación efectiva y la toma conjunta de decisiones de las Mujeres Indígenas en los asuntos que les afectan. Tiene tres ejes: mejora de las capacidades de comunicación, incidencia y storytelling de las organizaciones de mujeres Indígenas, organizaciones de mujeres Indígenas y no Indígenas, y mixtas; la gestión ciudadana hacia el empoderamiento económico de las mujeres Indígenas; y **el diálogo con actores no tradicionales, como instancias municipales y sus dependencias, empresariado o representantes de instancias gubernamentales a nivel nacional.**

Se pretende con esta consultoría diseñar y construir espacios de encuentro a partir de la no confrontación y del disenso (diálogos improbables), que permitan la coexistencia de discursos polarizados en el marco del respeto y la ampliación del alcance de la reflexión acerca de la importancia de los Derechos Económicos de las Mujeres Indígenas. Considerando el contexto sociocultural, lingüísticos y cosmogónico de las mujeres Indígenas.

La consultoría a contratar por parte HIVOS se enmarcará en el Acuerdo de Subvención No. USAID-7200AA20CA00013-001, firmado entre HIVOS y la FSC-IF.

## Objetivo de la consultoría

1. Elaborar la metodología para implementar diálogos improbables en el marco de la iniciativa: Empoderamiento económico de mujeres y niñas Indígenas (I-WEE) Guatemala; partiendo del respeto y la ampliación del alcance de la reflexión acerca de la importancia de los Derechos Económicos de las Mujeres Indígenas. Utilizando como referencia la Metodología de Diálogos Improbables, realizada en el marco del proyecto Adelante con la Diversidad II – Región Andina de Hivos, considerando el contexto sociocultural, lingüísticos y cosmogónico de las mujeres Indígenas en los territorios focalizados. Ver Anexo 1.

## Objetivos Específicos

1. Elaborar metodología de diálogo, que incluyan una propuesta de actividades, temas, tiempos y sugerencias de participantes para tener como referencia para el diálogo improbable en la vida del proyecto, considerando el contexto sociocultural, lingüísticos y cosmogónico de las mujeres Indígenas en los territorios focalizados. Esta metodología tendrá como foco identificar los sustentos de un dialogo basado en derechos humanos y el sustento que permite identificar los





puntos de encuentro en relación a la importancia de los Derechos Económicos de las Mujeres Indígenas. Tomando como referencia la Metodología de Diálogos Improbables, realizada en el marco del proyecto Adelante con la Diversidad II – Región Andina de Hivos. **Ver Anexo 1.**

2. Proponer grupos y actores que por sus agendas, discursos y acciones son posibles actores con quienes tener acercamiento y espacios conjuntos de dialogo, construir un perfil de estos actores para su identificación en el tiempo.
3. Capacitar sobre la metodología de diálogos a las organizaciones de mujeres Indígenas que participan en las acciones de fortalecimiento de capacidades del proyecto (de manera presencial, virtual y/o híbrido) para que en el futuro estos diálogos puedan ser desarrollados a nivel local. Se debe considerar el contexto sociocultural, lingüísticos y cosmogónico de las mujeres Indígenas, y el acceso de las mujeres Indígenas a medios tecnológicos y medios de comunicación.
4. Capacitar en la metodología al equipo del proyecto de Hivos y de FSC de manera presencial, virtual y/o híbrido para que en el futuro estos diálogos puedan ser desarrollados con otras organizaciones y partes interesadas.

## Actividades esperadas

Esta consultoría debe proponer metodologías presenciales, virtuales y/o híbridas que desde un enfoque local, nacional y regional puedan instalarse. Esta propuesta debe responder a las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Cuál es la mejor metodología para el diálogo? considerando los puntos y argumentos a favor y contra para impulsar los derechos económicos de las mujeres Indígenas
- ✓ ¿Cuál es la mejor forma de presentar estos diálogos en lo presencial, lo virtual o lo híbrido?
- ✓ ¿Qué perfil debería tener un grupo, organización o líderesa para ser potencial actor con quien dialogas?
- ✓ ¿Como deberíamos convocar a los, las y les participantes a los diálogos?
- ✓ ¿Qué formato de consentimiento del uso de los diálogos deberíamos tener?
- ✓ ¿Cuáles son los canales de entrada al diálogo?
- ✓ ¿Como nos posicionamos para no retroceder en los derechos ganados?
- ✓ ¿Qué temas abordar y cómo?
- ✓ ¿Cómo manejamos el riesgo de enfrentamientos durante un diálogo?
- ✓ ¿Cuáles son los mínimos criterios de seguridad?
- ✓ ¿Cómo divulgamos y socializamos estos diálogos?

## Metodología y entregables



## Metodología

Metodologías de diálogo: diseñar una metodología de diálogo presencial, virtual y/o híbrido, considerando el contexto sociocultural, lingüísticos y cosmogónico de las mujeres Indígenas, y el acceso de las mujeres Indígenas a medios tecnológicos y medios de comunicación, que incluya sustento conceptual de los argumentos a favor y en contra de los derechos económicos de las mujeres Indígenas; recomendaciones sobre temas, tiempos, lugares, frecuencia, periodicidad, privacidad, registro, gestión de diseño entre otros. Plantear recomendaciones para las acciones de comunicación, mesas de diálogo y otros espacios de encuentro (temas, composición, metodología, etc.).

Además, la metodología debe incluir detalles de tipo de invitaciones (formato) a participantes en los diálogos, tipo de moderación, ficha de autorización de uso de imagen (fotos y videos) de quienes participen en los diálogos, difusión de los diálogos, etc.

En lo posible, incluir un sondeo de diálogos realizados, experiencias previas, resultados y aprendizajes como base para impulsar esta metodología.

Es bueno notar que las sesiones deben tomar en cuenta sesiones públicas y sesiones privadas. Las sesiones de diálogo no necesariamente tienen por qué ser públicas, aunque sus resultados sí lo sean, expost o durante el proceso de diálogo mismo.

Facilitación de sesiones de diálogo "improbable" con actores políticos, institucionales, sociales claves (incluyendo líderes municipales), y empresariales.

La consultoría incluye la implementación de un proceso de formación y mentoría a los equipos técnicos de las Organizaciones de mujeres Indígenas, de Hivos y de FSC sobre metodología para la gestión del disenso y las técnicas para el establecimiento de diálogos improbables. Llevar a cabo al menos tres sesiones de mentoría durante la implementación de la formación, para garantizar el máximo impacto posible.

Plan de acción para consolidar alianzas y procesos de diálogo con actores no tradicionales (influencers, periodistas, empresas, marcas, otros líderes indígenas). Este plan debería nacer de y alimentar las necesidades que se han planteado en el diagnóstico de formación que se hizo en el marco de este proyecto.

## Entregables

ENTREGABLES	
A	<p><b>Entregables 1:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ El plan de trabajo debe incluir las actividades principales y cronograma de trabajo para ser aprobado por Hivos.</li> </ul>
B	<p><b>Entregables 2:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Primer informe, de 5-15 páginas, con la siguiente estructura: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Portada</li> <li>○ Introducción</li> <li>○ Descripción del proceso del diseño de la metodología</li> <li>○ Buenas prácticas y lecciones aprendidas</li> <li>○ Conclusiones y Recomendaciones generales y específicas</li> </ul> </li> <li>✓ Metodología de dialogo: el diseño de metodología de diálogo presencial, virtual y/o híbrido que incluya sustento conceptual de los argumentos a favor y en contra de los derechos económicos de las mujeres indígenas; recomendaciones sobre temas, tiempos, lugares, frecuencia, periodicidad, privacidad, registro, gestión de diseño entre otros. Plantear recomendaciones para las acciones de comunicación, mesas de diálogo y otros espacios de encuentro (temas, composición, metodología, etc.).</li> </ul> <p>Además, la metodología debe incluir detalles de tipo de invitaciones (formato) a participantes en los diálogos, tipo de moderación, ficha de autorización de uso de imagen (fotos y videos) de quienes participen en los diálogos, difusión de los diálogos, etc.</p> <p>En lo posible, incluir un sondeo de diálogos realizados, experiencias previas, resultados y aprendizajes como base para impulsar esta metodología.</p> <p>Es bueno notar que las sesiones deben tomar en cuenta sesiones públicas y sesiones privadas. Las sesiones de diálogo no necesariamente tienen por qué ser públicas, aunque sus resultados sí lo sean, ex post o durante el proceso de diálogo mismo.</p>
C	<p><b>Entregables 3:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Segundo informe, de 5-15 páginas, con la siguiente estructura: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Portada.</li> <li>○ Introducción.</li> <li>○ Paquete de ideas clave-puntos-argumentos y posición a favor de los derechos económicos de las mujeres Indígenas para el desarrollo de los</li> </ul> </li> </ul>

	<p>diálogos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Definición de personas a participar en los diálogos (líderes comunitarios, autoridades municipales que pueden constituirse en aliados para los diálogos, empresarios/as que tengan disposición a dialogar).</li> <li>○ Perfil de quien sí y quien no incluir en diálogos; Estrategia para el trabajo con estos grupos (en coherencia con el diagnóstico participativos de necesidades del proyecto).</li> <li>○ Buenas prácticas y lecciones aprendidas</li> <li>○ Conclusiones y Recomendaciones generales y específicas</li> </ul>
D	<p><b>Entregables 4:</b></p> <p>✓ Tercer informe, de 5-15 páginas, con la siguiente estructura:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Portada</li> <li>○ Introducción</li> <li>○ Implementación de un proceso de formación y mentoría a los equipos técnicos de las Organizaciones de mujeres indígenas, de Hivos y de FSC sobre metodología para la gestión del disenso y las técnicas para el establecimiento de diálogos improbables. Llevar a cabo al menos tres sesiones de mentoría durante la implementación de la formación, para garantizar el máximo impacto posible. Plan de acción para consolidar alianzas y procesos de diálogo con actores no tradicionales (influencers, periodistas, empresas, marcas, otros líderes indígenas). Este plan debería nacer de y alimentarse de las necesidades que se han planteado en el diagnóstico de formación que se hizo en el marco de este proyecto.</li> <li>○ Buenas prácticas y lecciones aprendidas</li> <li>○ Conclusiones y Recomendaciones generales y específicas</li> </ul>
E	<p><b>Entregables 5:</b></p> <p>✓ Cuarto informe (informe final), de 5-15 páginas, con la siguiente estructura:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Portada</li> <li>○ Lista de acrónimos y siglas</li> <li>○ Tablas de contenido</li> <li>○ Introducción</li> <li>○ Objetivos</li> <li>○ Descripción de las actividades implementadas</li> <li>○ Lecciones aprendidas y buenas prácticas</li> <li>○ Conclusiones</li> <li>○ Recomendaciones generales y específicas</li> <li>○ Anexos que incluyen: Links de las actividades virtuales realizadas,</li> </ul>



	documentos de soporte de las actividades presenciales realizadas.
--	---

Todos los entregables, debe incluir una visión desde el trabajo con las mujeres Indígenas y sus organizaciones, considerando los aspectos del contexto sociocultural, lingüísticos y cosmogónico, sino también los retos que se enfrentaron.

Igualmente, los entregables deberán ser consultados con el Comité de mujeres Indígenas, ajustados en ser requerido, entregados para revisión y aprobación de HIVOS, y el equipo de I-WEE de la FSC-IF, como también deben ser socializados, a otros socios del proyecto y a USAID.

#### Tiempo de la consultoría

Esta consultoría tendrá una temporalidad de 4 meses calendario.

#### Contenido y Forma de entrega de la propuesta técnica y económica

En las ofertas se debe incluir lo siguiente:

#### Requisitos administrativos:

- ✓ El registro incluye el reconocimiento y la adherencia por parte del oferente de las políticas de HIVOS en todos los procesos de adquisiciones: <https://america-latina.hivos.org/assets/2021/06/Hivos-Politica-de-SALVAGUARDA.pdf>; política de integridad: <https://america-latina.hivos.org/assets/2021/06/Politica-de-Integridad-Hivos.pdf>; Código de conducta: <https://america-latina.hivos.org/assets/2021/06/Codigo-de-conducta.pdf>; Condiciones estándar de compra de HIVOS: <https://america-latina.hivos.org/assets/2021/06/Condiciones-estandar-de-compra-de-Hivos.pdf>. Ya que son de cumplimiento irrestricto.

#### Requisitos técnicos

El interesado (a) deberá presentar:

- Carta de presentación: que incluya las competencias y experiencia diferenciadora de la persona postulante.
- Curriculum del equipo postulante, que demuestren la experiencia y su nivel académico. Cabe mencionar la importancia de que él o los consultores deben tener experiencia en el trabajo con Organizaciones de Pueblos Indígenas, mujeres indígenas o Comunidades Locales.



- iii. Preferiblemente el o los consultores deben hablar K'iche' y Mam adicionalmente al español.
- iii. Propuesta técnica: que incluya actividades, cronograma y metodología de desarrollo.
- iv. Propuesta económica – ver Anexo 2.
- v. Lista de publicaciones de consultorías similares realizadas por el o la consultora que demuestren su experiencia y conocimientos técnicos
- vi. Al menos dos referencias de consultorías similares realizados que puedan ser comparables con esta consultoría.

Los oferentes deben remitir con su oferta:

#### Consultor/a Individual

- Fotocopia del Registro Tributario Unificado -RTU-, actualizado. De no más de (6) meses de haber sido emitido
- Fotocopia de Documento de Identificación Personal –DPI y/o Pasaporte
- Certificación RENAS del consultor/a o su equivalente según país.

#### Empresa consultora

- Fotocopia del Registro Tributario Unificado -RTU-, actualizado. De no más de (6) meses de haber sido emitido
- Fotocopia de Documento de Identificación Personal –DPI y/o Pasaporte del representante legal y/o mandatario
- Nombramiento e inscripción del representante legal y/o mandatario
- Certificación RENAS de los consultores/as participantes o su equivalente según país.

HIVOS verificará la veracidad de los documentos presentados y la información contenida en la oferta (propuesta técnica, propuesta financiera, documentación de soporte). De encontrar falsedad o engaño en los mismos, se procederá a rechazar la oferta.

- ✓ HIVOS podrá solicitar información complementaria y/o aclaraciones.
- ✓ El oferente deberá presentar la propuesta completa debidamente ordenada, identificada, firmada y foliada, de tal forma que sea posible su revisión y análisis de manera ágil y sin dar lugar a dudas o contradicciones.
- ✓ El o la consultora cumple con sus obligaciones tributarias de forma independiente y conforme a las disposiciones legales. Debe entregar los correspondientes comprobantes oficiales por el pago de Honorarios Profesionales efectivamente ejecutados.
- ✓ Los costos de viáticos, transportes y demás gastos serán cubiertos por HIVOS de



acuerdo con los planes de trabajo presentados y con el plan aprobado por la persona designada por HIVOS.

### Preguntas sobre el proceso

Durante el proceso de elaboración de la propuesta por parte del oferente, pueden surgir dudas conceptuales las cuales, si necesitan ser aclaradas, pueden ser giradas o enviadas a la siguiente dirección de correo: [adquisiciones-gt@hivos.org](mailto:adquisiciones-gt@hivos.org) a más tardar el día 19 de octubre del 2023 a las 12:00 horas. Deberán colocar en el asunto **Resolución de dudas – Consultoría: “ELBORACION DE LA METODOLOGIA PARA IMPLEMENTAR DIALOGOS IMPROBABLES EN EL MARCO DE LA INICIATIVA: EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE MUJERES Y NIÑAS INDÍGENAS (I-WEE) GUATEMALA”**

### Presentación de ofertas

Las ofertas deberán enviarse vía electrónica al correo: [adquisiciones-gt@hivos.org](mailto:adquisiciones-gt@hivos.org) hasta el **31 de octubre del 2023 a las 15:00 hrs.**

En el asunto del correo debe indicar: **“ELBORACION DE LA METODOLOGIA PARA IMPLEMENTAR DIALOGOS IMPROBABLES EN EL MARCO DE LA INICIATIVA: EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE MUJERES Y NIÑAS INDÍGENAS (I-WEE) GUATEMALA”.**

El oferente que no cumpla con enviar la oferta al correo indicado en este apartado quedará descartado por default.

### Validez de la propuesta

- ✓ Las ofertas deben tener una validez de 90 días a partir del cierre de la fecha de recepción
- ✓ Toda propuesta con un período de validez menor será rechazada por HIVOS, por no ajustarse a los requisitos establecidos en los términos de referencia.
- ✓ En cualquier momento antes o después del plazo de vencimiento de presentación de la propuesta, por iniciativa propia:
  - HIVOS tiene el derecho absoluto de modificar los términos de referencia de esta consultoría en relación a plazos u objetivos
  - HIVOS tiene el derecho de cancelar parcial o totalmente el proceso, aun cuando se recibieron propuestas



- HIVOS no tiene la obligación de notificar a todos los participantes sobre la decisión final de adjudicación o cancelación del proceso
- HIVOS tiene el derecho de negociar la propuesta con quien considere oportuno
- Los consultores o empresas consultoras participantes serán responsables de todos los costos relacionados con la preparación y presentación de su oferta. Por tanto, HIVOS no podrá ser considerado responsable en ningún caso por dichos costos, prescindiendo de la modalidad o el resultado del proceso de consultoría, incluyendo los costos de envío.

### Evaluación de propuestas

**Propuesta Técnica** El Comité tomará en cuenta a los oferentes que presenten debidamente los documentos acreditando su experiencia específica en la consultoría, se tomará en cuenta la experiencia y expertise del equipo de consultores que se proponen en la oferta técnica.

Calidad Técnica del Servicio: se realizará una evaluación de la propuesta técnica, metodológica, enfoque y alcance de la consultoría. El rol y la función del control de calidad durante el proceso, perfil profesional de su equipo.

El comité asignará una puntuación máxima de cuarenta (40) puntos al oferente cuya propuesta sea la mejor valorada.

**Propuesta Económica** se calificará con treinta (30) puntos al oferente que proponga el precio más bajo siempre y cuando llene las calidades técnicas requeridas, en el caso de que no fuera así esta calificación se discutirá con el Comité de Selección. Al resto de los oferentes se les calificará con los puntos que en forma inversamente proporcional les corresponda con respecto al que obtuvo 30 puntos. Para la calificación inversamente proporcional, el Comité tomará en cuenta la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Precio más bajo Cotizado} * 30 \text{ puntos}}{\text{Precio N}}$$

Precio N= Cada precio total subsiguiente al precio total más bajo.

El costo de la oferta debe incluir el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y estar expresado en quetzales. El oferente es el único responsable del pago de los impuestos generados.

**Cumplimiento en Entrega** El comité verificará que la empresa consultora se compromete a cumplir con el tiempo de entrega, para lo cual adjuntará certificaciones, de al menos los 3 últimos trabajos





realizados en donde sus clientes certifican que los informes finales de consultoría han sido entregados en tiempo, según el plan y cronograma de trabajo. Este criterio contará con una ponderación de quince (15) puntos, a los subsiguientes se les asignará un puntaje menor de acuerdo con el criterio debidamente razonado por el Comité. El comité de selección calificará las ofertas, tomando los criterios antes indicados, así como los demás requisitos consignados en estos términos de referencia, para determinar la oferta más conveniente y favorable a los intereses de HIVOS.

**Experiencia demostrada** Para la calificación correspondiente, el Comité de Selección deberá tomar en cuenta los documentos que acrediten la experiencia general de la empresa consultora como también su experiencia específica con Pueblos Indígenas y/o mujeres Indígenas. Los/as oferentes que demuestren más años de experiencia, obtendrán quince (15) puntos; los/as demás tendrán una calificación directamente proporcional a la oferta que obtuvo 15 puntos.

#### Resumen sobre aspectos de calificación y ponderación de Propuestas:

Tabla # 1

#	Criterios de evaluación	Punteo
9.1.1	Propuesta Técnica	40
9.1.2	Propuesta Económica	30
9.1.3	Cumplimiento en Entrega	15
9.1.4	Experiencia demostrada	15
	Total, Punteo	100

Las Ofertas recibidas serán evaluadas de acuerdo con los siguientes criterios:

HIVOS con base al Informe de evaluación y recomendación de adjudicación elaborado por el Comité de Evaluación, adjudicará el Contrato y/u Orden de Compra al oferente cuya oferta se ajuste sustancialmente a lo establecidos en los términos de referencia y haya sido técnicamente evaluada con mayor puntaje, presente mejor tiempo de entrega, cumpla con todas las especificaciones técnicas solicitadas y además a condición de que, se haya determinado que ese oferente está calificado para cumplir satisfactoriamente el Contrato u Orden de Compra.

Si existiera una discrepancia entre el monto en números y en letras, prevalecerá el monto en letras y si existiera discrepancia entre un precio unitario y el precio total resultante de multiplicar ese



precio unitario por la cantidad correspondiente, prevalecerá el precio unitario y el precio total será corregido.

Solicitud de aclaración de la oferta

HIVOS podrá solicitar aclaraciones a cualquier oferta recibida. La solicitud de aclaración y la respuesta se harán por escrito previo a la adjudicación al oferente seleccionado.

Confidencialidad

La información relativa al análisis, aclaración, evaluación y comparación de las Ofertas y las recomendaciones para la adjudicación del Contrato u Orden de Compra no podrán ser reveladas a las empresas invitadas, y se mantendrán los datos de forma confidencial.

Cualquier intento por parte de un Oferente de influir en las decisiones de la terna de evaluación y comparación de las ofertas y/o en la adjudicación del Contrato u Orden de Compra podrá dar lugar al rechazo de su oferta.

Condiciones adicionales del proceso

Declaraciones falsas en la oferta:

Los licitadores deben proporcionar información completa y precisa de conformidad con lo establecido en la presente solicitud y en los anexos. En caso de que en las ofertas figuren declaraciones falsas, cualquier acuerdo con el proveedor quedará anulado con efectos inmediatos. HIVOS ha asumido un compromiso con la prevención del fraude, las declaraciones falsas, la falsificación, la manipulación o alteración de hechos y/o documentos y aplica una política de tolerancia cero a tales conductas. Es posible que opte por llevar a la justicia a los oferentes que realicen divulgaciones falsas.

Divulgación de conflicto de intereses:

Los licitadores deben proporcionar divulgaciones de cualquier relación pasada, presente o futura con cualesquier partes vinculadas con la emisión, revisión o gestión de esta solicitud y concesión anticipada. Si no se divulgan plenamente los hechos pertinentes, HIVOS puede verse obligada a volver a evaluar la selección de un posible Licitador.



#### Derecho de seleccionar/rechazar:

HIVOS se reserva el derecho de seleccionar y negociar con las empresas que determine, a su total discreción, que están calificadas para efectuar propuestas competitivas y a poner fin a las negociaciones sin incurrir en responsabilidad. HIVOS también se reserva el derecho de rechazar cualquiera y todas las propuestas recibidas sin explicación.

#### Derechos reservados:

Todas las respuestas a la presente licitación se pasan a ser de propiedad de HIVOS, e HIVOS se reserva el derecho, a su total discreción, de:

- ✓ Descalificar cualquier propuesta sobre la base de que el licitador no siguió las instrucciones de la solicitud
- ✓ Ignorar cualquier desviación, por parte de los Licitadores, de los requisitos de esta solicitud que, según HIVOS, sean defectos no sustanciales que conducirían a rechazo o descalificación; o cuando ignorar tales desviaciones fomente la competencia
- ✓ Ampliar el plazo para la presentación de todas las respuestas a esta licitación previa notificación a todos los Licitadores
- ✓ Poner fin o modificar el proceso de licitación en cualquier momento y volver a emitir los Términos de referencia - TdR a quien HIVOS considere conveniente
- ✓ Efectuar la concesión sobre la base de una evaluación inicial de ofertas sin discusión
- ✓ Conceder solamente parte de las actividades descritas en la solicitud o realizar varias concesiones sobre la base de actividades de la solicitud
- ✓ El proveedor al firmar contrato con HIVOS otorga a HIVOS, FSC-IF y al Donante una licencia irrevocable, libre de regalías, no exclusiva y mundial a perpetuidad para reproducir, distribuir, publicar, crear obras derivadas o de otra manera usar y autorizar a otros a usar cualquier Obra Intelectual relacionada para los propósitos de HIVOS, FI-FSC y del Donante. Los materiales producidos bajo el contrato de esta consultoría estarán disponibles sólo en formato digital, ya sea en línea o en versiones fuera de línea, y se enmarcarán a lo dispuesto en el Acuerdo de Subvención No. USAID-7200AA20CA00013-001, firmado entre HIVOS y la FSC-IF.



## Anexo 2

CONSULTOR/A Y/O EMPRESA CONSULTORA para la Consultoría “ELBORACION DE LA METODOLOGIA PARA IMPLEMENTAR DIALOGOS IMPROBABLES EN EL MARCO DE LA INICIATIVA: EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE MUJERES Y NIÑAS INDÍGENAS (I-WEE) GUATEMALA”.

<b>Dirigida A:</b>				
<b>Referencia:</b>				
<b>Fecha:</b>				
<b>CANTIDAD</b>	<b>ESPECIFICACIONES DE LOS BIENES Y/O SERVICIOS</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>	
<b>TOTAL EN Q</b>				
<b>Monto total en letras</b>				
<b>Consultor/a o Empresa consultora:</b>				
<b>Dirección:</b>				
<b>Teléfono:</b>				
<b>NIT:</b>				

La propuesta técnica deberá reflejar el cumplimiento de cada una de las especificaciones del bien y/o servicio ofertado y las condiciones mínimas requeridas.

**NOTA 1:** Adicional al presupuesto resumido (ver Anexo 2) el consultor/a o empresa consultora deberá presentar presupuesto detallado utilizando la estructura que considere oportuna.



**NOTA 2:** La propuesta financiera deberá incluir el precio unitario, si aplica; y el precio total deberá incluir el impuesto al valor agregado (IVA) y ser expresado en números y letras en moneda nacional (Quetzales).