

»» Contratación de Consultores



Agosto 2016

Directrices para la contratación de consultores
en el marco de la Cooperación Financiera
Oficial con países socios

Editado por:

KfW Bankengruppe
Palmengartenstraße 5-9
D-60325 Frankfurt am Main, Alemania
Teléfono +49 (69) 7431-0
Fax +49 (69) 7431-2944
www.kfw.de

Redactado por:

KfW Banco de Desarrollo, Instrumentos de
Fomento y Procedimientos

**En caso de cualquier duda relacionada con
estas Directrices, diríjase, por favor, a la
siguiente división:**

LGb5 – Aseguramiento de la calidad y
procedimientos
Teléfono +49 69 7431-2371
Fax +49 69 7431-3363

CAMBIOS EN LA VERSIÓN ANTERIOR

Fecha	Capitulo	Contenido
01.08.2016	Diversos	Corrección errores ortograficos
	1.17c)	Precisión referente el empresas estatal
	1.17e)-f)	Adicional: subcontradista
	2.04/2.05	Modificacción de numeracion
	2.06	Precision: apertura de los sobres
	2.09/2.22	Adicional: clarificatiónes y comunicatiónes con el oferentes
	Anexo 4	Declaración de compromiso Precision: normas fundamentales del trabajo, estándares con respecto al medio ambiente y la salud y seguridad en el trabajo

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
1 PRINCIPIOS GENERALES	7
1.1 Validez de las Directrices	7
1.2 Responsabilidad sobre la contratación de los consultores	7
1.3 Rol de KfW	8
1.4 Licitación pública, justa y transparente.....	9
1.5 Confidencialidad	10
1.6 Oferentes con derecho a participar.....	10
1.7 Independencia de los Consultores.....	11
1.8 Colaboración entre oferentes	11
1.9 Configuración del contrato	12
2 PROCEDIMIENTO EN CASO DE LICITACIÓN PÚBLICA INTERNACIONAL.....	13
2.1 Principios, publicación y plazos.....	13
2.2 Precalificación	14
2.3 Fase de presentación de ofertas	15
2.4 Evaluación de las ofertas	16
2.5 Desestimación de ofertas.....	18
2.6 Anulación de la licitación	18
2.7 Negociación del contrato	19
2.8 Información a los oferentes y reclamaciones	20
3 OTRAS FORMAS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA.....	20
3.1 Excepciones con respecto al principio de licitación pública internacional	20
3.2 Licitaciones nacionales.....	20
3.3 Solicitud de ofertas	21
3.4 Adjudicación fuera de concurso	21
4 PROYECTOS A TRAVÉS DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS Y PROYECTOS DEL SECTOR PRIVADO	22
4.1 Proyectos a través de intermediarios financieros.....	22
4.2 Proyectos del sector privado.....	23

Anexos

Ámbitos de aplicación de los servicios de consultoría	Anexo 1
Derechos de información y aprobación de KfW	Anexo 2
Principales elementos del anuncio de precalificación	Anexo 3
Declaración de compromiso	Anexo 4
Información relativa a la precalificación	Anexo 5
Principales elementos de la convocatoria de licitación	Anexo 6
Información relativa a la evaluación de las ofertas recibidas	Anexo 7
Condiciones contractuales generales / Principales elementos del contrato de consultoría	Anexo 8
Información sobre contratos de consultoría a suma alzada	Anexo 9
Índice de abreviaciones y Glosario	Anexo 10

Introducción

Debido al tipo y alcance de los proyectos financiados por KfW, por lo general se requiere que las entidades ejecutoras hagan uso de los servicios de consultores locales o internacionales con vistas a la preparación, ejecución y, en su caso, también en la operación de los mismos (véase Ámbitos de aplicación en el Anexo 1). También se podrá recurrir a los consultores independientemente de los proyectos en curso, p. ej. para identificar o evaluar proyectos o para llevar a cabo actividades de formación inicial o continua.

Las siguientes Directrices tienen por objeto informar sobre los requisitos mínimos relacionados con la contratación de consultores¹ en proyectos (en adelante, los «proyectos») que reciben financiación por parte de los departamentos regionales de KfW mediante fondos de la Cooperación Financiera (CF) alemana, otros fondos con cargo al presupuesto alemán, fondos propios de KfW y fondos de otros donantes (en adelante, los «fondos delegados»). Las Directrices se basan en los procedimientos y los usos habituales en el ámbito internacional.

KfW asume una responsabilidad social integral y considera la sostenibilidad de los proyectos promovidos como objetivo global de su misión. En el diseño y la implementación así como en la subsiguiente operación de los proyectos promovidos por los departamentos regionales de KfW deben considerarse de una manera adecuada, además de la viabilidad económica, aspectos sociales y ecológicos. Esos aspectos se pueden tener en cuenta de modo diferente según la configuración de los sistemas de los socios en el diseño del proyecto, la selección de las empresas y/o la evaluación de las ofertas.

En el caso de servicios vinculados a proyectos, las condiciones marco aplicables a los servicios que se pretenden prestar y a la selección de los consultores se definen en el contrato de préstamo o de aporte financiero o en otros acuerdos entre la entidad ejecutora y KfW. Los pormenores del procedimiento de licitación se establecen en la correspondiente convocatoria de licitación o en el anuncio de precalificación. De este modo, existe suficiente flexibilidad para poder tener en cuenta las condiciones específicas de cada proyecto. Los derechos y las obligaciones de la entidad ejecutora y de los consultores se definen en el contrato correspondiente que deberá ser suscrito entre la entidad ejecutora y los consultores. KfW pone para ello a disposición un contrato tipo basado en los modelos habituales internacionalmente.

La adjudicación de servicios de consultoría es llevada a cabo normalmente por la institución competente para la ejecución del proyecto (en adelante, el «contratante»/ la «entidad ejecutora»²).

La Cooperación Financiera, ¿en qué consiste?

La Cooperación Financiera (CF) es parte de la Cooperación alemana al Desarrollo y consiste en el otorgamiento de créditos y donaciones con cargo a fondos del presupuesto federal alemán, en su caso, completados con recursos propios de KfW, para financiar inversiones destinadas a promover la infraestructura económica y social, la lucha contra la

¹ El término «consultores» (= consultores individuales o empresas de consultoría) se utiliza en estas Directrices en lugar de los términos sinónimos alternativos «asesores» e «ingenieros asesores».

² Por regla general, la entidad ejecutora es también el contratante. Estos términos son utilizados aquí como sinónimos.

pobreza, así como la protección del medio ambiente y la conservación de los recursos naturales en los países beneficiarios, y para capacitar a estos países a través de medidas complementarias de formación inicial y continua para que puedan operar de forma autónoma y sostenible las instalaciones (desarrollo de capacidades). La CF es administrada por KfW, por delegación del Gobierno Federal alemán y sus ministerios, especialmente el Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo. Con los fondos de la CF se promueve, por ejemplo, la ampliación de sistemas de suministro de agua y energía eléctrica, la mejora de servicios de salud, educación y transporte y el aumento de la producción agrícola. Además se financian programas de crédito para pequeñas y medianas empresas, se promueven reformas en el ámbito económico y se fomenta la creación de programas de eficiencia energética y de lucha contra el cambio climático.

1 Principios generales

1.1 Validez de las Directrices

1.01 Las presentes Directrices se aplican a la adquisición de todos los servicios de asesoría y consultoría financiados total o parcialmente por los departamentos regionales de KfW mediante fondos de la Cooperación Financiera (CF) alemana, otros fondos con cargo al presupuesto alemán o fondos propios de KfW. También son de aplicación en caso de asunción de mandatos, siempre que con el mandante no se haya acordado otra cosa. Asimismo, las Directrices se aplican en los casos en los que KfW adjudica contratos en nombre propio³, siempre que el Derecho alemán no estipule otra cosa.

1.02 Siempre que no se haya dispuesto otra cosa en cada caso específico, la adjudicación de servicios de consultoría dentro del marco de la Cooperación Financiera (CF) se regirá por las presentes Directrices. Si lo dispuesto por la ley aplicable a la entidad contratante se opusiera total o parcialmente a la aplicación de estas Directrices, en casos específicos el contratante y KfW podrán acordar excepciones. Básicamente, la financiación por parte de KfW solo será posible siempre y cuando el procedimiento y la ley por los que se rige la adjudicación no vulneren los principios de equidad, transparencia, rentabilidad e igualdad de condiciones descritos en las Directrices. El contratante deberá celebrar con KfW este tipo de acuerdos con la suficiente antelación.

1.03 KfW apoya la armonización de los principios generales y los procedimientos en vigor dentro del marco de la cooperación al desarrollo internacional. Por ello, con vistas a lograr una mayor uniformidad, en determinados casos podrán adoptarse los procedimientos de otras organizaciones bilaterales y multilaterales competentes, siempre que el contratante esté familiarizado con la aplicación de tales procedimientos y KfW los haya aprobado previamente.

1.2 Responsabilidad sobre la contratación de los consultores

1.04 Siempre que KfW no adjudique contratos en nombre propio, la responsabilidad sobre la preparación, ejecución y operación de los proyectos financiados por KfW recae por regla

³ Aquí se incluyen también adjudicaciones en las que KfW actúa como parte de un consorcio.

general en la correspondiente entidad contratante del país beneficiario. El contratante es generalmente el encargado de realizar de forma autónoma todo el procedimiento de licitación de los servicios de consultoría, firmar el contrato correspondiente y controlar el cumplimiento del mismo por parte de los consultores. Lo mismo se aplicará asimismo en aquellos casos en los que KfW, a título excepcional, lleve a cabo el procedimiento de selección en nombre y por cuenta del contratante, con arreglo a un contrato de mandato suscrito con el mismo (véase el punto 1.10).

1.05 Con la aprobación de KfW, el contratante podrá contar con la asistencia de un agente de licitación (*Tender Agent*) durante la realización del procedimiento de licitación y delegar en este último parte del procedimiento (preparación de los documentos de licitación, publicación, evaluación de las ofertas, negociación del contrato) o todo el proceso. El agente de licitación está obligado a mantener el secreto profesional. Lo anterior no afectará a las disposiciones en materia de responsabilidad del contratante, de conformidad con el punto 1.04, y al requisito de consentimiento por parte de KfW, de conformidad con el punto 1.08.

1.3 Rol de KfW

1.06 KfW colabora en la preparación y ejecución de los proyectos que financia. Con el fin de cumplir con su deber de diligencia, en función de las necesidades de cada caso, KfW influirá en la orientación de los proyectos con vistas a evitar posibles fallos que pudieran producirse en las fases de diseño, ejecución u operación. Esta orientación se producirá en forma de un diálogo cooperativo y de confianza con el contratante.

1.07 KfW procurará que los fondos aportados sean utilizados de la forma más rentable posible. Velará por que la adjudicación del contrato se lleve a cabo sobre la base de un concurso transparente, justo y con igualdad de condiciones para todos los oferentes participantes, que permita determinar la mejor oferta técnica y económica y el oferente mejor cualificado, garantizando así el uso eficaz de los escasos recursos disponibles. Asimismo, KfW revisará la documentación a presentar en relación con el procedimiento de licitación, incluyendo los informes de evaluación, las propuestas para la adjudicación y los borradores del respectivo contrato, para verificar si se ajusta a lo acordado con la entidad ejecutora, si se han tenido en cuenta los usos habituales a escala internacional, sobre todo en cuanto a la descripción del servicio, las condiciones de pago, así como la responsabilidad y las garantías, y si los borradores no contienen errores graves o contradicciones. Y, por último, KfW verificará en la fase de ejecución del proyecto que el contratante realice el debido control del cumplimiento del contrato por parte del contratista.

1.08 Todos los documentos de manifestación de interés o de convocatoria de licitación que deban ser publicados⁴, así como también la selección de los consultores y el borrador del contrato de consultoría, estarán en todo momento sujetos al consentimiento previo de

⁴ Si están planificadas varias licitaciones del mismo tipo en base a una documentación estándar la verificación individual de la documentación podrá sustituirse por una evaluación de la documentación de licitación estándar previamente acordada con el KfW.

KfW⁵. Dicho consentimiento previo se requerirá asimismo para eventuales modificaciones del contrato y la recepción de los servicios de consultoría por parte del contratante. El Anexo 2 contiene una enumeración de los pasos del procedimiento y los documentos que se deben presentar a KfW.

1.09 KfW podrá negarse a financiar servicios de consultoría o, en su caso, todo el proyecto, cuando los consultores no hayan sido seleccionados conforme al procedimiento acordado, cuando su cualificación no cumpla los requisitos de la licitación, cuando las estipulaciones del contrato de consultoría no cumplan con las condiciones mínimas de KfW, cuando se haya influido en el proceso de selección por medio de pagos ilícitos, la concesión o promesa de otro tipo de ventajas, o cuando existan circunstancias que hagan suponer que ha habido tal influencia.

1.10 En casos concretos, KfW podrá llevar a cabo total o parcialmente la selección y contratación de los consultores en nombre y por cuenta del contratante, siempre que éste lo solicite. A este efecto, KfW suscribirá un contrato de mandato con el contratante que defina el alcance y los detalles de los respectivos servicios de KfW, que serán gratuitos. Por lo general, estos servicios concluirán con la firma del contrato de consultoría, que será efectuada por KfW en nombre y por cuenta del contratante. También en dichos casos se aplicarán *mutatis mutandis* las presentes Directrices.

1.11 Además, en los casos en los que resulte oportuno, KfW podrá proceder también a la asignación de los servicios de consultoría en nombre propio. En dichos casos se aplicarán las presentes Directrices, siempre que éstas no se opongan a la normativa alemana en materia de contratación pública.

1.4 Licitación pública, justa y transparente

1.12 Por regla general, el contratante adjudica los servicios de consultoría en el marco de una licitación pública internacional. En este contexto, no existen limitaciones en relación con el país de origen del oferente, a no ser que la introducción de dichas limitaciones pueda justificarse en casos concretos o se dé alguno de los criterios de exclusión indicados en los apartados 1.6 y 1.7.

1.13 Las limitaciones al principio de licitación pública internacional descrito en el apartado 2.1 sólo serán posibles con el consentimiento previo de KfW en casos justificados o en las modalidades de contratación pública tratadas en las secciones 3 y 4.

1.14 Todas las partes de una licitación de servicios financiados total o parcialmente por KfW están obligadas a garantizar un concurso justo y transparente y a cumplir al menos las normas fundamentales del trabajo de la OIT que hayan sido ratificadas por el país beneficiario. Este hecho deberá documentarse mediante la correspondiente declaración de compromiso (Anexo 4) de todas las partes participantes en el concurso. Deberán firmar la

⁵ Si se ha previsto un gran número de licitaciones de poca envergadura, puede prescindirse del consentimiento previo siempre que las normas de licitación aplicables, las obligaciones de documentación y, si procede, la verificación posterior por parte de KfW o un representante de este último hayan sido previamente acordadas con KfW (p. ej. en caso de fondos de disposición y licitaciones locales).

declaración de compromiso de forma legalmente vinculante representantes del oferente que cuenten con poderes de representación suficientes y, en caso de asociaciones de oferentes, todos los socios de dicha asociación. La no presentación de dicha declaración o el incumplimiento de los requisitos incluidos en la misma tendrá como resultado la exclusión del concurso.

1.5 Confidencialidad

1.15 El procedimiento de selección es confidencial, lo cual permite al contratante y KfW evitar injerencias inadmisibles. Por esta razón, el contratante y KfW no facilitarán durante el transcurso del procedimiento información sobre la evaluación de las ofertas y las recomendaciones para la adjudicación del contrato a los oferentes u otras personas que no participen en el procedimiento de licitación. En caso de vulnerarse el principio de confidencialidad, KfW podrá exigir la anulación de la licitación.

1.16 En el período comprendido entre la publicación de la licitación y la adjudicación del contrato no estará permitido conversar con los oferentes sobre la oferta. En cambio, ellos sí podrán realizar visitas de información *in situ*, participar en reuniones de los oferentes precalificados y acceder a la información disponible, ya que estos contactos están destinados exclusivamente a facilitarles la familiarización con las condiciones del lugar y la documentación disponible. Además, sólo se permitirán consultas por escrito con fines aclaratorios. Estas serán contestadas por escrito por el contratante, debiéndose enviar copias a todos los oferentes. Cualquier otra consulta o intervención podrá ser considerada como injerencia inadmisibles y causar la exclusión del procedimiento de licitación (Información a los oferentes tras la finalización del procedimiento, véase el apartado 2.8).

1.6 Oferentes con derecho a participar

1.17 Dentro del procedimiento se aceptarán las ofertas de los oferentes, siempre y cuando no se dé ninguno de los siguientes criterios de exclusión o conflictos de intereses:

- a) existen sanciones o embargos impuestas por parte del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, de la UE o del Gobierno Federal alemán que impiden la participación de un oferente en el concurso;
- b) al oferente le ha sido retirado con fuerza de cosa juzgada el derecho a participar en procedimientos de licitación en el país del contratante debido a actos punibles, especialmente actos de fraude, corrupción u otros delitos de índole económica;
- c) el oferente es una empresa estatal en el país beneficiario que no es independiente desde el punto de vista jurídico o económico o que no se rige por el derecho mercantil o que es una autoridad que depende de la entidad contratante o de la entidad ejecutora o del receptor del préstamo/aporte financiero;
- d) el oferente, algún empleado del oferente o de un subcontratista presenta un vínculo económico o familiar con personal del contratante encargado de la elaboración de los documentos de licitación, de la adjudicación del contrato o de la supervisión de la ejecución del proyecto, siempre que este conflicto de intereses no haya podido

resolverse de un modo satisfactorio para KfW previamente a la fase de adjudicación y ejecución del contrato;

- e) el oferente, algún empleado del oferente o un subcontratista participó directamente en la elaboración de los términos de referencia y/o de otra información relevante para la fase de presentación de ofertas. Lo anterior no se aplica a consultores que hayan realizado estudios preparatorios para el proyecto o hayan participado activamente en alguna fase anterior, siempre que la información elaborada por ellos a este respecto, especialmente estudios de viabilidad, se ponga a disposición de todos los oferentes y el trabajo realizado no haya incluido la elaboración de los términos de referencia de la licitación;
- f) el oferente, algún empleado del oferente o un subcontratista, en el plazo de los 12 meses anteriores a la publicación de la licitación, estuvo relacionado directa o indirectamente con el proyecto en cuestión como empleado o asesor del contratante y puede o pudo en este sentido, o de cualquier otra forma, ejercer influencia sobre la adjudicación del servicio.

A través de la declaración de compromiso (véase el Anexo 4) el oferente confirma que no se da ninguno de estos criterios de exclusión o conflicto de intereses. En caso de duda, el oferente en cuestión deberá demostrar de un modo satisfactorio para el contratante y KfW que los criterios de exclusión anteriormente mencionados no son aplicables.

1.7 Independencia de los Consultores

1.18 En principio, los consultores deberán ser neutrales e independientes respecto de posibles proveedores de suministros y servicios para el proyecto en cuestión. Los miembros de empresas vinculadas deberán elegir si desean participar en un proyecto como consultores o como fabricantes, proveedores o contratistas de obra. Los consultores que se presenten al concurso deberán indicar sus vínculos con otras empresas y confirmar que, en caso de ser adjudicatarios, las empresas vinculadas con ellos no pretenderán participar en el proyecto de otra forma. Cuando se trata de uniones temporales de empresas, esto se refiere también a los profesionales y otras firmas consultoras que las componen. En cambio, estas disposiciones no se aplican a proyectos en modalidad de construcción, operación y transferencia (*Build-Operate-Transfer*, BOT) o a contratos de gestión.

1.19 Las firmas consultoras pertenecientes a un mismo consorcio o grupo de empresas, o que estén vinculadas desde el punto de vista financiero, organizativo o de personal, sólo podrán participar individualmente en el concurso cuando ninguna otra de las empresas vinculadas a ellas participe en el mismo.

1.8 Colaboración entre oferentes

1.20 Las firmas consultoras, independientemente de su forma jurídica, podrán participar en el procedimiento de licitación en asociación con otros consultores. Tras concluir el proceso de precalificación, la colaboración entre empresas precalificadas sólo será posible previa aprobación del contratante y de KfW, y siempre que siga garantizándose el suficiente grado de competencia.

1.21 En los proyectos financiados por KfW se atribuye una gran importancia a la colaboración de expertos o empresas con experiencia local y expertos o empresas con experiencia internacional. Dicha colaboración podrá establecerse de forma vinculante como condición en el anuncio de precalificación o en la convocatoria de licitación. La composición y la selección de los profesionales y consultores locales es responsabilidad exclusiva de los oferentes. El contratante no puede exigir una colaboración con determinados profesionales, firmas o grupos de empresas locales.

1.22 Cuando se trata de una asociación de consultores, la documentación entregada en la etapa de precalificación debe contener las informaciones solicitadas para todos los socios previstos, especificando de manera vinculante sus competencias y actividades, así como la forma de colaboración entre ellos. A esta documentación deberá adjuntarse una declaración de intenciones firmada por todos los socios, indicando la empresa prevista como líder del consorcio. En caso de ser adjudicatarios, los socios se comprometen a aplicar todas las medidas necesarias para la prestación de los servicios de acuerdo con el reparto y la forma de colaboración previstos. Por regla general, se exige a los grupos de oferentes⁶ que celebren un acuerdo de responsabilidad solidaria. En determinados casos (p. ej. cuando se trata de grandes proyectos) se podrá solicitar en la convocatoria de licitación la presentación de un acuerdo detallado y vinculante entre los miembros de la asociación (p. ej. en forma de un contrato preliminar).

1.9 Configuración del contrato

1.23 KfW pone a disposición un contrato tipo⁷, estandarizando los requisitos que deben cumplir los contratos de consultoría en cuanto a contenido y forma, el cual deberá ser utilizado siempre que sea posible. En caso de que las partes contractuales decidan desviarse de dicho modelo, el correspondiente contrato de consultoría deberá elaborarse sobre la base de usos internacionalmente reconocidos y deberá, como mínimo, incluir las normas descritas en el Anexo 8. Siempre que no se adjunte a la documentación de licitación un borrador del contrato, los principales términos contractuales, relevantes en términos de costos, se especificarán por separado en el texto de la licitación.

1.24 Previa consulta con KfW, el contratante podrá acordar con los consultores una remuneración por gastos efectuados o suma alzada. El procedimiento de liquidación por gastos es recomendable en los casos en los que, al negociar el contrato, los servicios a realizar aún no se conocen definitivamente, por ejemplo, cuando se trata de servicios relacionados con la dirección de obras. Deberá preverse una remuneración por suma alzada cuando el contenido y el calendario de los servicios a prestar estén claramente definidos, y se preferirá dicha modalidad de remuneración en caso de estudios, planificaciones detalladas y otros servicios similares claramente definidos. En los contratos a suma alzada sólo será necesario acordar contractualmente el personal clave (en el Anexo 9 se describen las particularidades en relación con los contratos a suma alzada).

⁶ Consorcios, empresas en participación («*joint ventures*»), uniones temporales de empresas.

⁷ El modelo está disponible en el centro de descarga del sitio web del KfW (www.kfw.de).

2 Procedimiento en caso de licitación pública internacional

2.1 Principios, publicación y plazos

2.01 La adjudicación de los servicios de consultoría se efectúa por regla general en el marco de una licitación pública internacional y abierta mediante un procedimiento en dos etapas con precalificación y fase de presentación de ofertas, de acuerdo con los apartados 2.2 y 2.3. En el primer paso del procedimiento se verifica la aptitud general de los oferentes⁸, mientras que en el segundo paso del concurso se elige entre los oferentes precalificados al que ha presentado la mejor oferta desde el punto de vista de calidad y precio de los servicios.

2.02 Solamente será posible optar por un procedimiento distinto al de dos etapas con la aprobación de KfW, especialmente en los casos mencionados en el punto 2.13. En los casos mencionados en la sección 3 podrá prescindirse de una publicación internacional de la licitación.

2.03 En los demás casos, la publicación de una licitación pública internacional y abierta se producirá a través de medios de comunicación de difusión internacional y en el país beneficiario, siendo el contratante el encargado de llevarla a cabo. La publicación internacional de la licitación deberá realizarse al menos a través de Germany Trade and Invest⁹ (GTAI). La publicación es gratuita y, para ello, el contratante deberá mandar a GTAI el texto a publicar junto con un ejemplar gratuito de la totalidad de documentos de la licitación. La publicación en el país beneficiario se realizará de acuerdo con las disposiciones en vigor del mismo para el contratante. La publicación en el país beneficiario o en otros lugares no podrá tener lugar antes que en la GTAI. El contratante enviará a KfW con suficiente antelación el texto a publicar y los términos de referencia para que este último otorgue su autorización.

2.04 Los plazos para la elaboración de los documentos de calificación o la preparación de las ofertas deberán tener en cuenta las circunstancias especiales del proyecto, así como su envergadura y nivel de complejidad, y deberán garantizar una competencia suficiente y transparente. En principio, los plazos no deberán ser inferiores a 30 días naturales para los procedimientos de precalificación ni inferiores a 45 días naturales para la presentación de ofertas. Sólo en circunstancias especiales podrá ofrecerse una ampliación del plazo para la presentación de ofertas, y dicha ampliación deberá notificarse por escrito a todos los oferentes tras haber informado de ello previamente a KfW con suficiente antelación a la expiración del plazo anteriormente establecido. Las respuestas del contratante en relación con solicitudes de información de los distintos oferentes durante el plazo de presentación de ofertas serán transmitidas a todos los oferentes por escrito, simultáneamente y con la suficiente antelación, a más tardar 14 días naturales antes de la finalización del plazo para la presentación de ofertas.

⁸ El término oferente se utiliza como sinónimo de candidato o concursante.

⁹ Nombre completo: Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH; dirección del sitio web: www.gtai.de, para la dirección completa, véase el Anexo 3.

2.05 Los documentos de cualificación y ofertas requeridos deberán presentarse en formato papel y de forma electrónica en formato PDF en soportes electrónicos de uso comercial. Los soportes electrónicos deberán incluirse en los respectivos sobres. El formato deberá ser tal que no permita una modificación posterior. La transmisión de los documentos por vía exclusivamente electrónica se admite previo consentimiento del KfW y luego de aplicarse una plataforma de adjudicación que garantice el carácter confidencial del proceso.

2.06 La apertura de los sobres presentados por los candidatos deberá efectuarse en un plazo próximo a la fecha de entrega y, si no hay otros requisitos más amplios, deberá efectuarse en presencia de, al menos, un testigo (principio de los cuatro ojos). Deberá labrarse un acta del procedimiento de apertura, que deberá ir adjunta al informe de evaluación y llevar la firma de todos los presentes en el acto de apertura. Cuando la documentación deba presentarse en sobres separados (por ejemplo, oferta técnica y financiera separadas) que se evaluarán sucesivamente, deberá labrarse un acta de cada apertura. En el acta deberá constar si el documento estaba debidamente cerrado en el momento de la apertura, si la entrega se efectuó en el plazo establecido y el precio de la oferta sin auditar.

2.2 Precalificación

2.07 En la fase de precalificación, sobre la base de los documentos de calificación presentados de forma clara, concisa e informativa, se comprueba si los oferentes están en posición de suministrar de forma adecuada los servicios necesarios. En general, se verifican los siguientes criterios:

- a) ausencia de criterios de exclusión de acuerdo con los apartados 1.6 y 1.7;
- b) experiencia en la realización de proyectos comparables dentro del sector correspondiente, como regla general, en relación con un período no inferior a los últimos 5 años;
- c) experiencia en el país beneficiario o en países comparables, como regla general, en relación con un período no inferior a los últimos cinco años;
- d) capacidad financiera y económica (en relación con el volumen del contrato en cuestión);
- e) dotación de personal y nivel de cualificación del mismo, incluyendo las capacidades de apoyo, en su caso completada por recursos externos para las tareas previstas;
- f) existencia de una declaración de compromiso firmada de forma jurídicamente vinculante por los oferentes de acuerdo con el Anexo 4.

2.08 Las condiciones mínimas para la calificación, así como las claves de evaluación (véanse los Anexos 3 y 5 para los detalles y aclaraciones) se mencionan en la invitación a participar en la precalificación.

2.09 Sólo se seleccionarán aquellos oferentes que obtengan al menos un 70 % del total de la puntuación prevista. Si más de 5 oferentes obtienen esta puntuación, se elegirá a los 5 con la mayor cantidad de puntos. La preselección requerirá la aprobación de KfW; para ello,

el contratante enviará oportunamente a KfW el respectivo informe de evaluación y toda la información solicitada en este contexto. Todas las clarificaciones y comunicaciones con el oferente deberá adjuntar el informe.

2.10 Después de la confirmación de la preselección por parte de KfW, el contratante informará a los oferentes sobre la aceptación o el rechazo de su candidatura. Previa solicitud, el contratante podrá enviar una breve comunicación explicando las principales razones de la no consideración de una candidatura. No se revelarán los detalles de la evaluación o información sobre candidaturas de competidores a terceros. De ello no se deriva ningún derecho de recurso para los oferentes que exceda los límites previstos por las leyes del país beneficiario. A los oferentes preseleccionados se les indicará además el nombre de los otros consultores precalificados.

2.3 Fase de presentación de ofertas

2.11 El contratante invitará a los consultores precalificados a presentar sus ofertas, para lo cual les enviará los términos de referencia y la información adicional sobre el proyecto que necesiten para elaborar su oferta técnica y económica, incluyendo los principios contractuales relevantes en términos de costos (los detalles sobre la configuración de la convocatoria de licitación se encuentran en el Anexo 6). En los términos de referencia se establecerá si los servicios serán pagados mediante liquidación de gastos o una suma alzada. En caso de optarse por el pago de una suma alzada, se deberán definir en los términos de referencia las funciones para las cuales se requiere el personal clave, que deberá detallarse en la oferta técnica. El contratante presentará la documentación necesaria para la elaboración de la oferta a KfW para su aprobación con suficiente antelación a su envío a los consultores precalificados.

2.12 La oferta técnica y la oferta económica deberán entregarse en dos sobres separados y cerrados, los originales deberán entregarse al contratante o a un representante nombrado por éste y con entrega de las correspondientes copias a KfW, en el lugar establecido de forma precisa y a más tardar en la fecha indicada en la convocatoria de licitación. Con posterioridad a esta fecha no se aceptarán cambios ni ampliaciones de la oferta. Cualquier intento de realizar dichas modificaciones fuera de plazo por parte de un oferente conllevará su exclusión del procedimiento de licitación. Las ofertas técnicas se abrirán inmediatamente una vez haya vencido el plazo para la presentación de ofertas. Las ofertas económicas permanecerán cerradas y sólo serán abiertas, previa aprobación de KfW, en el caso de aquellos oferentes cuya oferta técnica haya obtenido, al menos, un 75% del total de puntos posibles.

2.13 Con el consentimiento de KfW, podrá prescindirse del procedimiento en 2 etapas en los siguientes casos:

- a) cuando el valor estimado del contrato no supere los 200.000 EUR netos;
- b) cuando, debido al tamaño del mercado, no se espere recibir más de 5 ofertas;
- c) cuando, por motivos de urgencia, se prevea que la aplicación del procedimiento en 2 etapas tenga consecuencias negativas para el proyecto.

En este procedimiento con una única etapa se presenta al mismo tiempo tanto la documentación relativa a la cualificación de los oferentes como la oferta técnica y la financiera. La cualificación de los oferentes se verifica de acuerdo con los criterios definidos sobre la base de las especificidades del proyecto que se menciona en el apartado 2.2, mientras que la evaluación técnica y financiera se lleva a cabo de acuerdo con el apartado 2.4. En caso de valores contractuales reducidos y/o buen conocimiento del mercado resulta adecuado limitar la verificación de aptitud a unos pocos criterios de exclusión claramente definidos (p. ej. un mínimo de experiencia o referencias en relación con la realización de proyectos y un volumen mínimo de facturación) y llevarla a cabo antes de la evaluación de la oferta técnica. La apertura y la evaluación de la oferta financiera, que deberá ser entregada en un sobre aparte, se realizarán cuando KfW haya dado su consentimiento en relación con la verificación de la aptitud y de la oferta técnica.

2.4 Evaluación de las ofertas

2.14 Tras la apertura de los sobres se verificarán formalmente las ofertas para comprobar si están completas, si cumplen los requisitos de la licitación y si las garantías constituidas y las declaraciones proporcionadas por el oferente coinciden con los documentos de licitación. La apertura de las ofertas deberá llevarse a cabo, como mínimo, por 2 personas (el «principio de los cuatro ojos»), y una de las personas presentes deberá documentarlo en el acta, que deberá ser firmada.

2.15 Como regla general, el contratante, asistido en caso necesario por un agente de licitación, será el encargado de realizar la evaluación de las ofertas no rechazadas con arreglo al punto 2.14 y al apartado 2.5. En el caso de adjudicaciones realizadas en nombre propio por KfW, ésta realizará la evaluación de las ofertas. El objetivo de la evaluación será determinar la mejor oferta valorando los factores relevantes de cada una y comparando las distintas ofertas entre ellas.

2.16 La evaluación de las ofertas técnicas se efectuará en base a una lista de criterios preestablecidos (véanse los Anexos 6 y 7 para los detalles y aclaraciones). A fin de que KfW pueda ejercer su derecho de aprobación, el contratante le enviará oportunamente el informe de evaluación sobre las ofertas técnicas y toda la información que KfW le solicite al respecto.

2.17 La evaluación de las ofertas económicas en principio se realiza sobre la base del precio total (sin aranceles, impuestos u otros gravámenes a pagar en el país del contratante), previa corrección de errores de cálculo. Los costos adicionales y servicios accesorios que, de acuerdo con los requisitos de la licitación, son retribuidos de forma separada mediante presentación de justificantes, podrán ajustarse durante la evaluación o incluso dejarse al margen del ejercicio de valoración cuando ello sea indispensable para lograr la comparabilidad de las ofertas económicas. Los precios de las ofertas opcionales sólo se incluirán en la evaluación cuando, de acuerdo con las condiciones de la limitación, se hubiera solicitado a todos los oferentes que proporcionaran dicho tipo de ofertas.

2.18 En el caso de que durante el proceso de evaluación se constaten discrepancias entre la parte técnica y la parte financiera, deberá procederse a una aclaración de la situación con

el oferente que, sin embargo, no podrá llevar a una modificación o enmienda de la oferta original. Las partidas de costos que, de acuerdo con el texto de la licitación, deban ofrecerse por separado, pero que no se consignen aparte en la oferta, se tendrán en cuenta en la evaluación económica utilizando el valor máximo indicado por los demás oferentes para la partida de costos correspondiente.

El contratante explicará en detalle en su informe de evaluación los diversos pasos efectuados para determinar el precio total corregido.

2.19 A la oferta económica generalmente se le atribuye un peso del 30 % en la evaluación. Una ponderación divergente requiere el consentimiento de KfW (p. ej. una ponderación más elevada en caso de supervisión de obras o una más baja en caso de comunicación del presupuesto disponible en los documentos de la licitación).

2.20 La oferta económica con el precio más bajo, en su caso corregido, recibirá la puntuación máxima posible (generalmente, 30 puntos). La puntuación de las demás ofertas económicas se obtiene dividiendo el precio total corregido de la oferta más baja por el precio total corregido de cada una de las otras ofertas y multiplicando el resultado por el puntaje máximo posible.

2.21 La oferta técnica mejor valorada recibirá la puntuación máxima posible (generalmente, 70 puntos). La puntuación de las demás ofertas técnicas se obtiene dividiendo los puntos de cada oferta por los puntos de la oferta mejor valorada y multiplicando el resultado por la puntuación máxima posible. A los puntos de la oferta técnica se suman los puntos de la oferta económica. El ranking de los oferentes se determina en función de la cantidad total de puntos obtenidos. La oferta que obtenga la puntuación total más alta se considerará como la oferta mejor calificada.

2.22 Al término de la evaluación, KfW recibirá del contratante un informe detallado e inteligible sobre la evaluación y la comparación de las ofertas (en adelante, el «informe de evaluación»), así como una propuesta de adjudicación motivada y, en su caso, concertada con las instancias estatales participantes del país beneficiario. Todos los clarificaciones y comunicaciones con el oferentes deberá adjunte el informe. En este informe de evaluación deberán indicarse de forma detallada, al menos para los primeros tres oferentes clasificados, los puntos importantes con vistas a eventuales negociaciones contractuales. Si el contratante cuenta con el apoyo de un agente de licitación (punto 1.05), el informe de evaluación también deberá ser firmado por el agente o deberá llevar anexo el dictamen específico del mismo. La propuesta de adjudicación se presentará a KfW para su aprobación.

2.23 En caso de que haya sido necesaria una ampliación del plazo de validez para las ofertas, deberán explicarse las razones para ello en el informe de evaluación. Una ampliación del plazo de validez no puede en ningún caso llevar a una modificación de los precios de las ofertas. KfW se reserva el derecho a denegar la financiación en caso de producirse un retraso desproporcionado en el procedimiento de licitación.

2.5 Desestimación de ofertas

2.24 La desestimación de las ofertas se produce básicamente cuando:

- a) los consultores han influido, o han intentado influir, en el proceso de selección mediante pagos ilícitos o la concesión o promesa de otro tipo de ventajas, o cuando existen circunstancias que hacen suponer que ha habido tal influencia;
- b) la oferta no se ha recibido en el lugar indicado en el anuncio de licitación hasta después del vencimiento del plazo previsto para tal fin, salvo que el oferente pueda demostrar que el retraso no es atribuible a éste, sino que se dio por fuerza mayor. Los retrasos en el envío a través de servicios de mensajería no constituyen un caso de fuerza mayor;
- c) algunos aspectos importantes de la oferta como, por ejemplo, las condiciones contractuales establecidas o especificaciones de contenido importante, no cumplen los requisitos de la licitación;
- d) la oferta contiene importantes reservas o limitaciones;
- e) en la declaración del oferente con respecto a sus empresas vinculadas no queda suficientemente claro que éste y sus empresas vinculadas no se presentarán como candidatos en el mismo proyecto en calidad de fabricantes, proveedores o contratistas de obra;
- f) falta la declaración de compromiso firmada de forma legalmente vinculante por el oferente conforme al Anexo 4, siempre que ésta no se haya proporcionado ya durante la fase de precalificación.

2.6 Anulación de la licitación

2.25 La licitación podrá ser declarada desierta cuando:

- a) no haya habido suficiente competencia,
- b) ninguna oferta técnica haya obtenido la puntuación mínima exigida,
- c) las bases técnicas o económicas de la licitación hayan cambiado sustancialmente, o
- d) sea obvio que los precios son claramente excesivos.

2.26 Como regla general, se considera que no hay suficiente competencia cuando un número de ofertas claramente inferior al que cabría esperar teniendo en cuenta el tamaño del mercado llega a la fase de evaluación, o cuando los precios parecen claramente excesivos, o cuando resulta obvio que ha habido acuerdos entre los oferentes. En el caso de ofertas con precios claramente excesivos existe la posibilidad, previa anulación de la licitación, de entrar en negociaciones de precios con el oferente clasificado en primer lugar.

2.27 Si ninguna oferta técnica ha obtenido la puntuación mínima exigida es posible prescindir de la realización de un nuevo procedimiento de precalificación y solicitar ofertas a los oferentes originalmente precalificados. Este procedimiento sólo tendrá sentido cuando la modificación de las condiciones o de los términos de referencia permita esperar que los

oferentes originales presenten ofertas técnicas cualificadas y cuando dichas modificaciones no pongan en tela de juicio los objetivos originales de la licitación.

2.28 La anulación de la licitación, así como el procedimiento ulterior, requieren el consentimiento de KfW. El contratante deberá comunicar la anulación de la licitación a todos los oferentes por escrito y sin exposición de motivos. Como regla general, en caso de anulación de la licitación, y siempre que no pueda recurrirse a las posibilidades contempladas en los puntos 2.26 y 2.27, se llevará a cabo una nueva convocatoria con condiciones modificadas que garanticen una mayor competencia, por ejemplo, mediante la modificación del objeto o del pliego de condiciones de la licitación.

2.7 Negociación del contrato

2.29 Una vez que KfW haya aprobado la propuesta de adjudicación, el contratante iniciará sin demora negociaciones contractuales con el oferente clasificado en primer lugar. Si estas negociaciones no tienen éxito, se iniciarán negociaciones con el oferente clasificado en segundo lugar, previa aprobación de KfW. No se permite reanudar las negociaciones con un oferente con el que las primeras negociaciones hayan fracasado.

2.30 El contratante realizará las negociaciones contractuales de forma fluida, limitándose por lo general a los siguientes aspectos:

- a) definición de los términos de referencia y de la metodología a seguir; en su caso, adaptación del programa del personal propuesto;
- b) servicios a realizar por parte del contratante (servicios de contraparte) y aclaración en cuanto al montante y la asunción del compromiso de pago de aranceles, impuestos y gravámenes en el país del contratante;
- c) regulación contractual en cuanto a las partidas de costos que no se consideraron en la evaluación de la oferta económica.

2.31 Los honorarios y precios unitarios para costos adicionales y servicios accesorios que, de acuerdo con los requisitos de la licitación, había que ofrecer como suma alzada, no son objeto de negociación puesto que ya se han tenido en cuenta al evaluar la oferta económica.

2.32 En caso de haberse acordado una remuneración por suma alzada, el plan de desembolsos deberá fijarse de acuerdo con la prestación de servicios planificada. A partir del desembolso con el cual se llegue al 70 % del valor contractual, los pagos se efectuarán exclusivamente contra la presentación de justificantes que acrediten la consecución de hitos de proyecto específicos.

2.33 Después de la fecha de entrega de la oferta, el personal clave ofrecido en firme sólo podrá ser cambiado con la aprobación del contratante y KfW. El cambio de personal tendrá como consecuencia una reevaluación de toda la oferta cuando la cualificación del personal ofrecido como alternativa sea inferior a la del personal original.

2.34 El resultado de las negociaciones sobre el contrato de consultoría y el borrador del mismo requieren la aprobación de KfW.

2.8 Información a los oferentes y reclamaciones

2.35 Después de la conclusión de las negociaciones contractuales y del consentimiento de KfW, el contratante informará a todos los oferentes de la decisión relativa a la adjudicación. Previa solicitud, el contratante podrá comunicar en resumidos términos las principales deficiencias de la oferta. No se notificarán detalles de la decisión sobre la adjudicación. Las ofertas de precios serán devueltas sin abrirlas a los oferentes que no hayan sido considerados en la evaluación de los precios. De ello no se deriva ningún derecho de recurso para los oferentes que exceda los límites previstos por las leyes del país beneficiario.

2.36 Las reclamaciones de algún oferente en relación con el procedimiento de licitación deberán remitirse generalmente por escrito al contratante o a la instancia competente para las reclamaciones en el país beneficiario, con copia a KfW.

3 Otras formas de contratación pública

3.1 Excepciones con respecto al principio de licitación pública internacional

3.01 Previa aprobación por parte de KfW, se puede utilizar un procedimiento distinto al principio de licitación pública internacional y disponible en los casos descritos a continuación. Las excepciones detalladas en el apartado 3.2 (Licitaciones nacionales) y en el apartado 3.3 (Solicitud de ofertas) son aplicables hasta un volumen contractual neto de EUR 200.000,-¹⁰, siempre que no se hayan acordado con KfW otros valores de referencia. No es lícito fragmentar los contratos con el fin de no exceder dichos valores de referencia.

3.2 Licitaciones nacionales

3.02 Por debajo del umbral anteriormente citado, la publicación de la licitación puede limitarse al país beneficiario cuando se cumplan las condiciones siguientes:

- a) para las tareas previstas existen en el mercado local suficientes oferentes cualificados para la realización de un concurso; y
- b) se espera que no exista interés por parte de los oferentes internacionales debido al tipo y al alcance de la actividad en cuestión.

En caso de publicación nacional de una licitación, no podrá dificultar o impedirse la participación de oferentes internacionales en la misma. La realización de la licitación como procedimiento en una o en 2 etapas dependerá de las condiciones del proyecto en cuestión o de las disposiciones nacionales. Las indicaciones sobre las licitaciones internacionales se aplicarán *mutatis mutandis*.

¹⁰ Valor del contrato sin impuesto sobre el volumen de negocios, pero incluyendo todos los demás elementos contractuales y, en su caso, las opciones.

3.3 Solicitud de ofertas¹¹

3.03 En los casos en los que no se cumplan las condiciones para proceder a una publicación nacional de la licitación con arreglo al punto 3.02, en su lugar puede llevarse a cabo una solicitud de ofertas a, como mínimo, tres oferentes cualificados.

3.04 Sólo está permitido invitar a la presentación de ofertas a oferentes cualificados. A tal efecto, el contratante presentará a KfW una lista de los oferentes propuestos para la presentación de ofertas, así como una estimación de los gastos, e informará sobre el nivel de aptitud general de los mismos para la actividad propuesta (experiencia, dotación de personal, capacidad financiera en relación con el valor del contrato). A la hora de seleccionar a los oferentes propuestos será importante conseguir una mezcla equilibrada de experiencia local y experiencia internacional dentro del ámbito de actividad relevante.

3.05 En los casos en los que haya quedado suficientemente documentada la cualificación general de todos los oferentes propuestos podrá prescindirse de una verificación detallada de la cualificación dentro del marco de la solicitud de ofertas. Si no existen suficientes datos, éstos deberán obtenerse de todos los oferentes dentro del marco de la solicitud de ofertas. Dado el caso, deberá incrementarse el número de los oferentes invitados a la presentación de ofertas para que, en caso de exclusión de algunos oferentes debido a una cualificación insuficiente, todavía quede un número suficiente de ofertas para evaluar.

3.06 La evaluación de la documentación presentada, así como el procedimiento de licitación ulterior, se realizarán, siempre que sea aplicable, de acuerdo con las normas estipuladas en la sección 2, con las excepciones siguientes:

- a) el plazo para la presentación de entregas puede reducirse en función de las necesidades, pero por regla general no debería ser inferior a 20 días naturales;
- b) con el consentimiento de KfW puede prescindirse de la presentación de ofertas escritas en el caso de ofertas que requieren poco esfuerzo. En este caso deberán presentarse las ofertas de forma electrónica como documentos en formato PDF que no permitan una modificación posterior. El oferente asume el riesgo de desestimación de la oferta en caso de constatarse la no legibilidad de los datos.

3.4 Adjudicación fuera de concurso

3.07 En el caso de una adjudicación fuera de concurso solamente se solicitará una oferta y el contrato no se adjudicará en el marco de un concurso. La adjudicación fuera de concurso solamente es posible en casos excepcionales debidamente motivados, en especial:

- a) en caso de ampliación de los contratos existentes, cuando la adjudicación de dichos servicios de consultoría no justifique una nueva convocatoria en términos de contenido y alcance;

¹¹ En el caso de que KfW sea el contratante, se aplicará el valor de referencia de la UE aplicable en cada caso; situación en 2016: EUR 200.900.

- b) en caso de fases subsiguientes con términos de referencia prácticamente idénticos realizadas en el marco de enfoques tipo programa, siempre que el primer contrato haya sido adjudicado mediante concurso, se haya hecho mención de esta posibilidad en la licitación, los servicios de los consultores sean satisfactorios y las ofertas técnica y financiera sean adecuadas;
- c) tras la anulación de una licitación en base al apartado 2.6, siempre que no se esperen resultados adecuados a partir de la realización de una nueva convocatoria;
- d) en proyectos especialmente urgentes llevados a cabo en caso de desastres naturales, crisis o conflictos;
- e) cuando, para la realización de las actividades, solo se considera apto un oferente por razones de confidencialidad o debido a los conocimientos técnicos, sistémicos o contextuales necesarios para realizar la labor;
- f) en caso de contratos mínimos con un volumen de un máximo de EUR 20.000,- (sin impuesto sobre el volumen de negocios, pero incluyendo todos los demás elementos contractuales y, en su caso, las opciones), siempre que el contratante justifique de manera fehaciente la aptitud especial o exclusiva del contratista, que deberá ser seleccionado en virtud del procedimiento de contratación directa, y se concluya que la realización de una licitación no presentaría ninguna ventaja económica.

3.08 En las adjudicaciones fuera de concurso, el contratante verificará en todos los casos la adecuación de las ofertas técnica y financiera y, en su caso, de los demás componentes de la oferta. El resultado de dicha verificación deberá documentarse por escrito y requiere la aprobación de KfW antes de la conclusión del contrato.

4 Proyectos a través de intermediarios financieros y proyectos del sector privado

4.1 Proyectos a través de intermediarios financieros

4.01 En caso de puesta a disposición, a través de intermediarios financieros, de fondos destinados a la financiación de varios proyectos individuales, por ejemplo, en el ámbito de las infraestructuras, normalmente los detalles de ejecución de los distintos proyectos no pueden estipularse por adelantado. KfW exigirá del intermediario financiero que obligue a los correspondientes acreditados finales a aplicar procedimientos de contratación que estén en consonancia con los principios de las presentes Directrices y que la adjudicación de contratos se lleve a cabo con arreglo a principios de rentabilidad y de forma transparente e inteligible. Salvo que se haya acordado otra cosa, el intermediario financiero supervisará la adjudicación de contratos e informará posteriormente al respecto a KfW dentro del marco de su presentación de informes habitual. En el caso de acreditados finales de carácter privado que realizan proyectos individuales de gran envergadura se aplicarán las indicaciones detalladas en los puntos 4.02 y 4.03.

4.2 Proyectos del sector privado

4.02 Se entiende por proyectos del sector privado aquellos proyectos realizados por contratantes que no ejecutan ningún contrato público, no se encuentran bajo control mayoritario estatal y, por regla general, no están sujetos a la obligación de adjudicación por licitación pública. Estas entidades contratantes del sector privado cuentan normalmente con sus propios procedimientos de adquisición. KfW comprobará de antemano que la aplicación de los procedimientos de adquisición del correspondiente contratante garantiza la utilización rentable de los fondos y que las adjudicaciones de los contratos se realizan de forma transparente y lógica.

4.03 En algunos proyectos, como las denominadas asociaciones público-privadas (*PPP*, por sus siglas en inglés), antes de la adjudicación de los contratos en sí se lleva a cabo un concurso a otro nivel como, por ejemplo, el elemento mínimo de subvención (*least-cost subsidy*) calculado en el marco de un concurso, o las retribuciones máximas para la puesta a disposición de servicios de infraestructura (p. ej. precio del agua). Las adquisiciones posteriores a financiar por KfW pueden llevarse a cabo dentro del ámbito de responsabilidad del contratante y de acuerdo con sus procedimientos cuando éste último pueda demostrar con carácter previo ante KfW que las decisiones de adjudicación se llevan a cabo de acuerdo con el principio de rentabilidad, de forma transparente y lógica, y cuando dichas adquisiciones hayan sido un elemento integrante del concurso anterior.

4.04 La integración de KfW en la realización de los respectivos procedimientos de licitación de acuerdo con los puntos 4.02 y 4.03 se acordará de forma específica para cada proyecto.

Anexos

Ámbitos de aplicación de los servicios de consultoría

Las entidades ejecutoras de los proyectos financiados en el marco de la Cooperación Financiera aprovechan la asistencia y los servicios de asesoría de los consultores sobre todo en las áreas mencionadas a continuación. Los servicios concretos utilizados para un proyecto específico serán acordados en cada caso entre el contratante y KfW.

a) Preparación

- Elaboración de estudios sectoriales y estudios preliminares antes de decidir sobre el inicio de la preparación de un proyecto. Estos estudios tienen por objeto facilitar, asumiendo un gasto razonable, una primera selección entre varias posibilidades de solución y establecer el marco para soluciones apropiadas desde el punto de vista técnico, económico, institucional, socioeconómico, sociocultural y ecológico.
- Elaboración de estudios de viabilidad que sirvan de base para decidir sobre la financiación de un proyecto debidamente preparado en los aspectos técnico, económico, institucional, socioeconómico, sociocultural y ecológico.

b) Ejecución

Apoyo a la entidad ejecutora en los siguientes aspectos: elaboración de un diseño detallado del proyecto como base de los documentos de licitación (incluyendo especificaciones técnicas y borradores de contrato para suministros y servicios), realización de la licitación, evaluación de las ofertas incluyendo una propuesta de adjudicación, redacción de los contratos, elaboración del diseño a nivel de construcción incluyendo planos, supervisión de la ejecución del proyecto y monitoreo de su desarrollo. Además, los servicios de los consultores abarcan también la verificación y aprobación de las facturas, así como la asistencia a la entidad ejecutora con vistas a una gestión prudente de los costos y del financiamiento del proyecto, la resolución de asuntos contractuales, la recepción de las obras y la preparación de los informes sobre el desarrollo de los proyectos.

c) Operación

Asistencia a la entidad ejecutora en la definición de conceptos de operación y mantenimiento a través de servicios de asesoramiento y de capacitación del personal encargado de la operación y el mantenimiento de las instalaciones creadas en el marco del proyecto, así como en la implementación de medidas complementarias (p. ej. campañas de educación en materia de higiene en relación con proyectos de agua potable).

d) Otras medidas de apoyo y asesoramiento

Asesoramiento a la entidad ejecutora en materia de política sectorial (p. ej. reforma tarifaria), reformas institucionales, mejora de las estructuras organizativas y de gestión y/o ejecución de auditorías ambientales.

Derechos de información y aprobación de KfW

1. Planeamiento del procedimiento de licitación

Con suficiente antelación al inicio del procedimiento de licitación de los servicios de consultoría, el contratante presentará a KfW la siguiente documentación para su aprobación:

- Informe sobre las características locales y las disposiciones legales aplicables a procedimientos de licitación;
- Borrador de los términos de referencia (servicios requeridos);
- Calendario para el procedimiento de licitación;
- Estimación del costo de los servicios de consultoría;
- Calendario previsto para la realización de los servicios de consultoría;
- Borrador del contrato de consultoría, en el que se deberán tener en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos:
 - características locales y legislación aplicable para la redacción de contratos de consultoría¹²;
 - servicios a realizar por el contratante (servicios de contraparte) de forma gratuita para los consultores (p. ej. puesta a disposición de oficinas, vehículos, equipos, personal);
 - posibilidad de que los servicios de consultoría sean exonerados del pago de aranceles, impuestos y gravámenes en el país del contratante, y requisitos correspondientes;
 - forma del contrato (liquidación por gastos o suma alzada).

El contratante informará a KfW inmediatamente en el transcurso del procedimiento de licitación de cualquier retraso o cambio que pueda afectar sustancialmente a la debida ejecución del proyecto dentro del plazo previsto, y acordará con KfW las soluciones a adoptar.

2. Realización del procedimiento de licitación

Con objeto de salvaguardar los derechos de aprobación de KfW, el contratante enviará oportunamente a KfW la siguiente información con el fin de que la pueda analizar, emitir su opinión sobre ella y expresar su consentimiento. La aprobación de KfW se requiere antes de iniciarse la etapa correspondiente:

- *antes de la publicación*: el borrador del anuncio de precalificación (los elementos más importantes se mencionan en el Anexo 3) y posibles informaciones adicionales destinadas a los consultores interesados;

¹² Siempre que sea posible debería utilizarse el contrato tipo de KfW.

- *antes de la notificación a los oferentes:* el informe sobre la evaluación del proceso de precalificación y el borrador de la lista de oferentes precalificados, así como toda la información solicitada por KfW en este contexto;
- *antes del envío a los oferentes precalificados, cuya selección haya sido aprobada previamente por KfW:* el borrador de la documentación para la convocatoria de licitación (carta de invitación, términos de referencia, condiciones de licitación y condiciones contractuales para los oferentes; véase el Anexo 6 para los detalles);
- *antes de la apertura de las ofertas económicas:* el informe de evaluación de las ofertas técnicas, explicando los motivos en caso de ofertas rechazadas, y toda la información solicitada por KfW en este contexto;
- *antes de una eventual anulación de la licitación:* una propuesta justificada del contratante para declarar desierto el concurso, que deberá orientarse en los respectivos criterios previstos en estas Directrices, así como toda la información solicitada por KfW en este contexto;
- *antes de entablar negociaciones contractuales con el oferente clasificado en primer lugar:* la respectiva propuesta de adjudicación, incluyendo el informe sobre la evaluación de las ofertas económicas y la selección definitiva, así como toda la información solicitada por KfW en este contexto;
- *antes de entablar eventuales negociaciones contractuales con el oferente clasificado en segundo lugar:* la propuesta para iniciar las negociaciones con él, explicando los motivos del fracaso de las negociaciones con el oferente clasificado en primer lugar;
- *antes de decidir sobre la sustitución de personal propuesto por los consultores seleccionados:* la correspondiente propuesta de personal de los consultores con currículos detallados, la reevaluación de su oferta a raíz de dicha propuesta y la opinión justificada del contratante;
- *antes de la firma del contrato de consultoría:* el resultado de las negociaciones contractuales y el borrador del contrato negociado, señalando cualquier sustitución de personal y eventuales modificaciones de los términos de referencia o del borrador de contrato;
- *antes del primer desembolso:* una copia del contrato de consultoría firmado.

3. Supervisión de los servicios de consultoría y modificación del contrato de consultoría

El contratante deberá supervisar el debido cumplimiento del contrato (ejecución de los servicios de consultoría) y efectuar la recepción de los mismos. El contratante obligará a los consultores a:

- enviar a KfW los informes sobre el avance y los resultados de su trabajo dentro de los plazos convenidos y con la cantidad de copias acordada;
- informar a KfW inmediatamente de cualquier circunstancia excepcional que se produzca durante la ejecución de los servicios y de todos los asuntos que requieran la aprobación de KfW;
- permitir a KfW o a las personas designadas por ésta la revisión de los libros, registros y documentos que el contratista deberá mantener y elaborar sobre los servicios prestados y la obtención de copias de los mismos;
- en el caso de actividades de dirección de obra, verificar las garantías presentadas por la empresa, supervisar su plazo de validez y, en caso necesario, exigir a tiempo la prolongación de dicho plazo de validez.

Cualquier prórroga, ampliación o modificación importante del contrato o de los términos de referencia, la derogación de una disposición contractual o la sustitución de personal clave estarán sujetas a la aprobación previa de KfW. Para tal fin, el contratante comunicará oportunamente a KfW las modificaciones previstas, indicando los motivos correspondientes y enviando una copia del texto modificado.

Principales elementos del anuncio de precalificación

La publicación del anuncio tiene por objeto informar a empresas consultoras interesadas sobre el proyecto previsto y los servicios de consultoría requeridos. El texto correspondiente habrá de ser breve e informativo, debiéndose facilitar informaciones adicionales de forma complementaria. En esta documentación se indicará también la ponderación que corresponde a los distintos subcriterios. El anuncio deberá publicarse en medios de comunicación locales e internacionales pero, al menos, a través de Germany Trade and Invest (GTAI), la agencia federal para el comercio exterior e inversiones de la República Federal de Alemania.

Dirección: Germany Trade and Invest, Villemombler Straße 76, D-53123 Bonn (Alemania),
Teléfono +49 (228) 24933 - 374 (o, alternativamente:) - 377
Fax +49 (228) 24933 - 446
Correo electrónico: kfw-tender@gtai.de

El anuncio de precalificación deberá incluir por lo menos la siguiente información:

- Referencia a la precalificación;
- Entidad contratante y país;
- Área(s) de asistencia;
- Breve descripción del proyecto;
- Breve descripción de los servicios de consultoría requeridos (en su caso, información sobre las fases de implementación de los servicios);
- Especificación de los oferentes objetivo (consultores independientes, cualificados);
- Dado el caso, requisitos para la colaboración entre consultores con experiencia internacional y consultores con experiencia local;
- Financiación de los servicios de consultoría (fuente(s) y situación de los trámites);
- Otros datos disponibles, indicando dónde se pueden obtener;
- Dirección (o direcciones) para la entrega de la documentación (número de originales/copias, idioma), con indicación de los distintos datos de contacto;
- Plazo de entrega (mínimo 30 días naturales a partir de la publicación);
- Documentación a presentar: perfil y situación de la empresa, información que acredite la capacidad financiera de la empresa en comparación con el volumen del contrato de servicios (incluyendo una confirmación de la línea de garantía concedida por su banco), una declaración de compromiso firmada de forma legalmente vinculante por el oferente conforme al Anexo 4. Los requisitos en cuanto a las demás informaciones dependen del volumen del contrato por adjudicar (p. ej. balances y cuentas de resultados de los últimos tres años), referencias pertinentes que acrediten la cualificación profesional de los consultores, así como su experiencia en el extranjero, la región y el país en que se realiza el proyecto, información sobre el

personal perteneciente a la empresa, previsto para el control y la asistencia por la casa matriz, información sobre la estructura de personal (cantidad y cualificación), declaración de intenciones para colaborar en el marco de una asociación (indicando la empresa líder), declaración relativa a empresas vinculadas y, en su caso, mención de eventuales informaciones adicionales a presentar;

- Declaración de compromiso conforme al Anexo 4.

Declaración de compromiso

Por la presente declaramos la importancia de un proceso de adjudicación libre, justo y basado en los principios de la libre competencia que excluya cualquier forma de abusos. Respetando ese principio no hemos ofrecido, concedido ni aceptado ventajas improcedentes a los empleados públicos o demás personas en el marco de nuestra oferta, de forma directa o indirecta, ni tampoco ofreceremos, concederemos o aceptaremos tales incentivos o condiciones en el transcurso del presente proceso de licitación o, en el caso de resultar adjudicatarios del contrato, en la posterior ejecución del contrato. Aseguramos, asimismo, que no existe ningún conflicto de intereses en el sentido de las Directrices¹³ correspondientes.

Declaramos, asimismo, la importancia de respetar el cumplimiento de estándares sociales y medioambientales en la ejecución del proyecto. Nos comprometemos a respetar las normas del derecho laboral aplicables y las normas fundamentales del trabajo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) así como los estándares nacionales e internacionales aplicables con respecto al medio ambiente y la salud y seguridad en el trabajo.

Aseguramos que informaremos a nuestros colaboradores sobre sus obligaciones respectivas y sobre la obligatoriedad de respetar este compromiso así como sobre la obligatoriedad de respetar las leyes de @ (nombre del país).

Declaramos, asimismo, que nosotros no figuramos/ningún miembro del consorcio figura ni en la lista de sanciones de las Naciones Unidas, ni de la Unión Europea, ni del gobierno alemán, ni en ninguna otra lista de sanciones, y aseguramos que nosotros/todos los miembros del consorcio darán aviso inmediato al Contratante y KfW si esto fuera el caso en un momento posterior.

Aceptamos que en caso de que fuéramos incluidos (o un miembro del consorcio fuera incluido) en una lista de sanciones legalmente vinculante para el Contratante y/o para KfW, el Contratante tendrá derecho a excluirnos/a excluir al consorcio del proceso de adjudicación y/o, en caso de una contratación, tendrá derecho a resolver el contrato de forma inmediata, si las informaciones facilitadas en la Declaración de compromiso eran objetivamente falsas o si la causa de exclusión se produce en un momento posterior, después de la entrega de la Declaración de compromiso.

.....

(lugar)

.....

(fecha)

.....

nombre de la empresa)

.....

(firma/s)

¹³ Véanse las "Directrices para la contratación de consultores en el marco de la Cooperación Financiera Oficial con países en desarrollo" y/o las "Directrices para la adjudicación de suministros y servicios en el marco de la Cooperación Financiera Oficial con países en desarrollo"

Información relativa a la precalificación

1. Las indicaciones, las aclaraciones y los criterios para la precalificación presentados a continuación sirven de base para la preselección de candidatos adecuados en un procedimiento de selección en 2 etapas. También se aplican en el proceso con una única etapa, la llamada poscalificación, en la que los candidatos presentan al mismo tiempo los documentos de calificación y las ofertas técnicas y financieras. Las informaciones y los datos relativos a la calificación de los oferentes que ya han sido evaluados en la precalificación no pueden volver a evaluarse en la fase de presentación de ofertas, a no ser que entre tanto se hayan producido en un oferente precalificado cambios de índole económica u organizativa, o en el ámbito del personal, que requieran una nueva verificación de su cualificación.
2. Los requisitos en cuanto al tipo y al alcance de los documentos a presentar deberán adaptarse a las características específicas del proyecto. Así pues, además del volumen del contrato deberá tenerse en cuenta el tipo de servicio solicitado a la hora de organizar la precalificación en cuestión (p. ej. en el caso de estudios de corta duración y alcance reducido, la capacidad financiera desempeña un papel menos importante que en el caso de utilizar un equipo de profesionales a largo plazo). El anuncio de precalificación deberá dar información sobre la puntuación de las referencias para el proyecto. El número mínimo de referencias necesarias para la calificación, de ser necesario también subdivididas en varios ámbitos de experiencia, deberá definirse de antemano, como también deberá determinarse el número máximo de referencias necesario para alcanzar la puntuación máxima.
3. En el caso de una presentación de ofertas a la que únicamente se ha invitado a un número limitado de candidatos preseleccionados podrá prescindirse total o parcialmente de una verificación de aptitud únicamente cuando exista suficiente información sobre los candidatos propuestos. Si no fuera así, en la solicitud de ofertas deberá procederse como en el caso de la poscalificación y habrá que verificar la aptitud de los oferentes.
4. La documentación presentada debe acreditar la capacidad financiera y general de los consultores, su experiencia y sus conocimientos específicos en el sector y la región, así como una disponibilidad adecuada de personal. Se deberá informar de forma clara y concisa sobre los principales campos de actividad de la empresa, los servicios relevantes para el proyecto prestados —por norma general— en los últimos 5 años, así como la cualificación y la experiencia de los consultores y el grado de disponibilidad de los conocimientos especializados necesarios para el proyecto.
5. En caso de que varias empresas concurren juntas deberá mencionarse, con carácter obligatorio, quién asumirá el liderazgo, qué forma de cooperación está prevista (unión temporal de empresas, subcontratistas u otras formas) y cuál es la distribución previsible del trabajo. En esta fase, a no ser que se introduzcan requisitos distintos (p. ej. a través de un contrato preliminar), deberá adjuntarse al menos una declaración de intenciones. Antes de la adjudicación del contrato se exigirá a una unión temporal de empresas la celebración de un acuerdo de responsabilidad solidaria.
6. Si el oferente tiene la intención de recurrir a los servicios de un subcontratista, en caso de adjudicación del contrato asumirá toda la responsabilidad respecto de los servicios prestados por dicho subcontratista. No se permite la transferencia de todas las actividades a uno o varios subcontratistas.

7. A efectos de la preselección se considerarán solo aquellos consultores cuya capacidad financiera sea adecuada en relación con el volumen del contrato por adjudicar, según el criterio del contratante y de KfW. En la verificación de la capacidad financiera se tienen en cuenta la liquidez del candidato y a su cifra anual de negocios en relación con el valor previsto del contrato. La liquidez de un candidato puede demostrarse a través de una confirmación de su banco emitida con un máximo de 6 meses de antigüedad de la disponibilidad de una línea de garantía adecuada en proporción al proyecto (el contratante se reserva el derecho a efectuar una verificación en caso de duda). La cifra anual de negocios se confirma normalmente mediante cuentas de pérdidas y ganancias o balances certificados de los últimos tres años y, en el caso de candidatos no obligados a la presentación de balances, mediante cuentas de ingresos y gastos. Siempre que en el anuncio de la licitación no se impongan otros requisitos específicos para el proyecto, se exigirá al oferente una facturación anual, calculada a partir del valor promedio de los últimos tres años, que deberá ser equivalente, como mínimo, a 3 veces la mayor cifra anual de negocios prevista en relación con la ejecución del contrato. Siempre que en el anuncio de licitación no se hayan dado informaciones distintas, en el caso de uniones temporales de empresas se tendrá en cuenta la facturación anual acumulada de las empresas individuales, si bien con respecto a la facturación generada en el marco de uniones temporales de empresas solo se tendrán en cuenta las cuotas correspondientes al postor. Los oferentes que no presenten esta documentación o la presenten de forma incompleta, no serán tenidos en cuenta en la preselección.

8. Cuando se trate de empresas jóvenes o que deseen extender su campo de actividades a nuevas áreas de actividad y/o regiones, la evaluación de los justificantes de experiencia se basará en la experiencia del personal clave incondicionalmente disponible para el proyecto, ya que de lo contrario la participación de estas empresas en el concurso se vería dificultada por falta de proyectos de referencia.

9. A los candidatos que, siendo parte de un grupo de empresas, presenten referencias de proyecto y/o referencias de personal de otros sectores de la empresa o de empresas asociadas, solamente se les reconocerán dichas referencias cuando puedan demostrar de forma convincente que, en caso de adjudicación del contrato, el candidato tendrá pleno acceso a dichos recursos (p. ej. unión temporal de empresas, subcontratistas, comisión de servicios). Esto se aplica igualmente a la acreditación de la capacidad financiera, en cuyo caso el oferente deberá demostrar que la sociedad matriz o el holding asumen por éste la responsabilidad de forma legalmente vinculante (p. ej. mediante una garantía o una carta de patrocinio «fuerte»).

Criterios <i>(la ponderación de los subpuntos es indicativa y deberá adaptarse de forma específica en función del proyecto)</i>	Puntos
1. Justificantes de experiencia	40
1.1 <i>Experiencias con proyectos similares</i>	<i>Unos 25 puntos</i>
1.2 <i>Experiencias bajo distintas condiciones de trabajo en países socios, con economías en transición o emergentes</i>	<i>Unos 10 puntos</i>
1.3 <i>Experiencias en la región o en el país del proyecto, preferentemente en el mismo sector</i>	<i>Unos 5 puntos</i>
2. Aptitud específica para el proyecto	60
2.1 <i>Evaluación de los conocimientos técnicos y especializados en relación con el proyecto para la realización de las actividades</i>	<i>Unos 25 puntos</i>
2.2 <i>Evaluación de la dotación de personal del oferente con empleados propios con vistas a las tareas a realizar</i>	<i>Unos 20 puntos</i>
2.3 <i>Evaluación del personal clave permanentemente disponible para las funciones de control y apoyo del equipo de proyecto por parte de la casa matriz</i>	<i>Unos 10 puntos</i>
2.4 <i>Conformidad de los documentos de precalificación en cuanto a referencia al proyecto, forma y contenido completo</i>	<i>Unos 5 puntos</i>
Total	100

Explicación de los criterios

1.1 Experiencias con proyectos similares

En primer lugar, se trata de demostrar que los consultores han trabajado en proyectos comparables en un período que, como regla general, debería abarcar, al menos, los últimos 5 años. El candidato deberá demostrar a través de referencias de proyectos relevantes que ha acumulado experiencia suficiente en proyectos comparables durante el período considerado. A la hora de describir las referencias del proyecto deberá indicarse el alcance global del proyecto (alcance financiero, recursos de personal), la función desempeñada por el oferente dentro del proyecto, su vinculación contractual en el proyecto (contratista principal, subcontratista, socio, etc.) y, en su caso, la proporción de trabajo aportada por el oferente en relación con el alcance total del proyecto. Para las distintas referencias de proyectos deberá indicarse, si se solicita, el interlocutor del respectivo contratante para eventuales consultas. Las experiencias negativas que existan en relación con un oferente de proyectos anteriores solamente podrán incluirse en la evaluación cuando dichas experiencias negativas hayan sido comunicadas al oferente de forma escrita, sean fundadas y no daten de una fecha anterior al período considerado para la demostración de la aptitud.

1.2 Experiencias bajo distintas condiciones de trabajo en países socios, con economías de transición o emergentes

Este criterio se refiere a las experiencias adquiridas en países comparables bajo condiciones tanto similares como diferentes (margen de experiencias), con mayor énfasis en las obtenidas bajo condiciones similares. La información deberá ser completada con cuadros resumiendo los datos de las diferentes experiencias.

1.3 Experiencias en la región y el país del proyecto, preferentemente en el mismo sector

El término «región» se refiere, en primer lugar, al respectivo país, si bien en la evaluación se considerarán también experiencias en países vecinos comparables o en una región geográfica más grande. Los conocimientos del sector (o, en su caso, de varios sectores¹⁴) deberán demostrarse mediante breves descripciones del proyecto¹⁵, de las que se desprenda también qué servicios han sido prestados por los consultores en cada caso.

2.1 Evaluación de los conocimientos técnicos y especializados existentes en relación con el proyecto para la realización de las actividades

Aquí se trata de evaluar la competencia profesional y especializada para la realización de las tareas previstas. El oferente deberá acreditar que actualmente puede proporcionar plenamente los conocimientos técnicos y especializados necesarios en las especialidades requeridas para la realización de las actividades previstas. Este apartado no consiste en nombrar a un equipo, sino en presentar las competencias y experiencias con las que cuenta el oferente en comparación con los requisitos especializados y las áreas temáticas que figuran en los términos de referencia de los documentos de precalificación. Si una empresa no dispone de conocimientos técnicos y especializados adecuados en todas las especialidades puede colaborar con otras empresas o expertos cuyos conocimientos deberán ser igualmente acreditados. Los consultores deberán presentar de forma concisa sus competencias y experiencias en relación con el proyecto y deberán sustentar dicha presentación con descripciones de proyectos completadas, en su caso, con una breve descripción de la cualificación de los empleados propios y aún disponibles, utilizados para la realización de dicho proyecto¹⁶.

¹⁴ Cuando los servicios realizados se desarrollan en varios sectores, los proyectos descritos deberán agruparse por sectores; en caso de que el proyecto de referencia se mencione en varios sectores, deberá procurarse indicar solo los servicios relevantes para cada sector y que hayan sido prestados por los consultores. Para cada sector no deberían incluirse más de 10 justificantes.

¹⁵ La ficha del proyecto deberá ser breve y contener la información siguiente: nombre de la empresa consultora (en el caso de empresas jóvenes, también de los empleados), país, nombre del proyecto, entidad contratante, entidad ejecutora, financiamiento, breve descripción del proyecto, servicios prestados por la empresa, breve descripción de los servicios, alcance de los servicios (cantidad de honorarios mensuales del personal experto).

¹⁶ Los profesionales independientes que no cuentan con un contrato de trabajo fijo pero que poseen un historial de muchos años de colaboración con los consultores podrán ser evaluados como empleados propios de los consultores cuando dicha colaboración quede claramente acreditada.

2.2 Evaluación de la dotación de personal del oferente con empleados propios en relación con las tareas a realizar

Se trata de comprobar si la base de personal propio es más bien reducida o amplia en comparación con las tareas previstas (plantilla total, departamentos, especialidades, cualificaciones específicas). Dependiendo del tipo de tareas, la facultad para solucionar aspectos imprevistos puede ser de gran importancia. Lo más importante en este punto es la evaluación del alcance de los recursos técnicos propios disponibles.

2.3 Evaluación del personal clave permanentemente disponible y empleado de manera indefinida por la empresa, para las funciones de control y apoyo del equipo de proyecto por parte de la casa matriz

Este criterio consiste en la evaluación de la capacidad del oferente en términos de gestión del proyecto y garantía de la calidad. No se trata de presentar ya un equipo concreto para estas funciones, sino de demostrar que la empresa dispone de personal propio cualificado para garantizar la dirección, la coordinación y el control de los trabajos de un equipo de proyecto. Si las funciones esenciales de control y dirección no quedan cubiertas con personal propio, este hecho conllevará deducciones de puntos y puede llevar a la exclusión si dichas funciones son totalmente inexistentes. Para la precalificación no se exigen currículos detallados, sino que será suficiente presentar un breve cuadro resumen de los recursos de personal disponibles para realizar dichas funciones¹⁷.

2.4 Conformidad de los documentos de precalificación en cuanto a referencia al proyecto, forma y contenido completo

Lo importante es que la documentación esté preparada de modo que se refiera específicamente al proyecto (en lugar de incluir una colección de folletos) y esté estructurada de forma clara y sintetizada. Una información demasiado amplia o poco específica podrá conllevar una deducción de puntos.

¹⁷ Las siguientes informaciones, redactadas de forma breve: nombre, formación profesional, años de experiencia profesional, antigüedad en la empresa, cargo dentro de la empresa, especialidades, idiomas, experiencia en el extranjero.

Principales elementos de la convocatoria de licitación

La convocatoria de licitación tiene por objeto informar en detalle a los consultores precalificados sobre el proyecto previsto y los servicios de consultoría requeridos. La información debe ser informativa y comprender todos los datos necesarios para poder preparar ofertas técnicas y económicas adecuadas. Esto incluye también la definición de los detalles relacionados con la evaluación de las ofertas presentadas.

La convocatoria de licitación abarca los siguientes documentos, que deberán estar redactados en un idioma internacional de mayor uso¹⁸:

1. Carta de invitación;
2. Condiciones de licitación y condiciones contractuales (siempre que no se adjunte un borrador redactado del contrato, todos los datos e informaciones importantes y relevantes en términos de costos para la elaboración de la oferta deberán especificarse por separado); y
3. Términos de referencia.

Además podrán incluirse formatos¹⁹ a utilizar en la preparación de las ofertas técnica y económica. En caso de no existir formatos preestablecidos, la estructura de las ofertas técnica y económica deberá seguir la estructuración de los términos de referencia y de las informaciones para los oferentes.

A continuación se mencionan de forma breve los principales aspectos a tener en cuenta en relación con las condiciones de licitación y las condiciones contractuales. Estos no pretenden ser una enumeración exhaustiva. Los documentos de la licitación deberán ajustarse, detallarse o completarse como corresponda en función de los requisitos del proyecto.

1. Generalidades

- Denominación del contratante y, en su caso, de la entidad ejecutora, si no se trata de una misma entidad;
- Sistema de 2 sobres: la oferta técnica y la oferta económica deberán ser presentados separadamente en 2 sobres cerrados;
- Idioma de la oferta;
- Visita de información al lugar del proyecto (costo y riesgo a cargo del oferente);
- Solo podrán formularse consultas por escrito, y las respuestas deberán enviarse a todos los oferentes, simultáneamente y con la suficiente antelación, pero a más tardar 14 días naturales antes de la finalización del plazo de entrega;

¹⁸ Si las disposiciones nacionales exigen la publicación en un idioma nacional que no sea de uso internacional, los documentos deberán elaborarse en dos idiomas (idioma internacional, idioma nacional), preferiblemente en un formato de presentación bilingüe mediante dos columnas paralelas. En el caso de publicaciones nacionales podrá prescindirse de ello cuando se presenten a KfW los documentos más importantes en un idioma internacional de mayor uso. Los costos de traducción correrán a cargo del contratante.

¹⁹ Por ejemplo, para las experiencias, los comentarios de los oferentes en relación con los términos de referencia y los servicios a realizar por parte del contratante del proyecto, el personal propuesto, los currículos del personal clave o la estructuración de la oferta económica.

- La asociación de oferentes precalificados requiere la aprobación del contratante y de KfW y solo será posible cuando dicha asociación no impida la competencia.
- Eventuales cambios en la composición de uniones temporales de empresas/asociaciones de oferentes precalificados tienen que ser justificados y aprobados; de lo contrario, la empresa será excluida del procedimiento de licitación; y
- Lista de los consultores preseleccionados.

2. Entrega de la oferta

- Fecha y hora de entrega (hora universal coordinada/GMT); el plazo para la entrega de las ofertas deberá ser de por lo menos 45 días naturales o bastante más largo en caso de tareas complejas;
- Entrega tanto al contratante como a KfW;
- Lugar de entrega en el que se deben presentar las ofertas en el plazo indicado;
- Dirección del contratante o de la autoridad licitante y cantidad de copias que se le deberán enviar junto con el original;
- Dirección de KfW, número de copias;
- Sesión pública de apertura; y
- Plazo de validez de las ofertas técnica y económica; no se requiere garantía de licitación.

3. Contenido de la oferta técnica

- Análisis crítico de los términos de referencia;
- Concepto y metodología;
- Organización y logística;
- Calendario de servicios y programa del personal propuesto;
- Composición y currículos del equipo previsto para el proyecto, incluyendo el personal de apoyo de la casa matriz; en caso de contratos a suma alzada indicar solo la composición del personal clave;
- Explicación de los servicios a prestar por cada miembro del equipo;
- Descripción del apoyo a prestar por la casa matriz;
- Trabajos a realizar por subcontratistas;
- Declaración relativa a empresas vinculadas; y
- Otros servicios necesarios a prestar por el contratante (p. ej. oficinas, transporte, equipos, etc.).

En caso de haberse realizado una precalificación, no será necesario presentar nuevamente las referencias y la declaración de compromiso (véase el Anexo 4).

4. Contenido de la oferta económica

- Estructuración de la oferta económica (en su caso, uso del formato estipulado);

- Moneda (los costos en moneda extranjera deberán denominarse en divisas y los costos locales en moneda nacional);
 - Remuneración (dividida en honorarios con carácter mensual del personal experto²⁰, suplemento por servicios prestados en el exterior y gastos de manutención y de alojamiento en el lugar de trabajo);
 - Gastos de transporte entre el país de residencia y el país de trabajo;
 - Gastos de transporte local;
 - Gastos de oficina en el país de trabajo;
 - Adquisiciones;
 - Preparación de informes; y
 - Otros gastos (generalmente solo gastos por concepto de subcontratos, alquiler de equipos, análisis de laboratorios, perforaciones, etc.); si hubiera otro tipo de gastos, éstos tendrán que justificarse.

5. Condiciones de pago

- Forma del contrato (liquidación de gastos o suma alzada);
- Moneda en que deberán efectuarse los pagos;
- Precio fijo/reajustes; en su caso, indicar la cláusula de reajuste a aplicar (solo se permiten reajustes sobre la base de estadísticas oficiales);
- Pago de aranceles e impuestos; en lo que respecta a los impuestos, aranceles y derechos exigibles en el país del contratante, deberá aclararse si los consultores estarán exentos del pago de los mismos (indicando, en su caso, el tipo de impuestos y derechos que no son susceptibles de exención) o, de lo contrario, el contratante deberá comprometerse a reembolsar los gastos por tales conceptos;
- Forma de pago; garantía de anticipo (véase el apéndice 1 del Anexo 8); eventualmente garantía de retención (véase el apéndice 2 del Anexo 8), criterios para el desembolso de los pagos intermedios/finales; y
- En caso de que los consultores deseen otra forma de pago, **tendrán que** justificarlo.

6. Organización de la prestación de los servicios

- Duración total prevista; fecha previsible de comienzo de los trabajos; eventual división en etapas;
- Interlocutor responsable del contratante;
- En su caso, recomendación/obligación de cooperar con consultores/profesionales con experiencia local;

²⁰ Por ejemplo, la tarifa para un profesional en la casa matriz incluye: salario básico, prestaciones sociales, gastos generales y de administración del personal, ausencias por vacaciones y enfermedad, gastos de oficina y de comunicación relacionados con los servicios contratados, apoyo y control, servicios de informática, seguros de la empresa, ganancias y pérdidas; esto cubre los trabajos generales de apoyo y control por parte de ejecutivos de la casa matriz; solo podrán facturarse separadamente servicios del personal ejecutivo u otros empleados de la casa matriz cuando se trata de trabajos de contenido y duración definidos contemplados en la lista de servicios individuales acordada.

- Lugar de realización de los servicios: en el país del proyecto/las oficinas de la casa matriz; y
- Solicitar a los consultores que expliquen su logística prevista para la ejecución de los servicios objeto del contrato.

7. Determinación, con carácter obligatorio, de los servicios a prestar por el contratante

- El contratante pondrá a disposición de los consultores —sin costo para ellos y durante todo el período de ejecución de los servicios contratados— todas las informaciones, mapas y fotografías aéreas que obren en su poder;
- El contratante velará por que los consultores reciban las autorizaciones necesarias para obtener informaciones, mapas y fotografías aéreas adicionales;
- El contratante asistirá a los consultores en la obtención de todos los permisos de trabajo, residencia e importación necesarios;
- El contratante facilitará a los consultores, sin gastos para ellos, p. ej. oficinas (incluyendo muebles, aire acondicionado, energía eléctrica, agua, teléfono, limpieza, vigilancia, etc.), profesionales (tipo, cantidad, cualificación, subordinados o destinados en comisión de servicios, duración), personal auxiliar, otros servicios de apoyo; y
- El contratante asumirá los impuestos, aranceles y demás derechos pagaderos en su país en relación con la ejecución del proyecto.

8. Evaluación de las ofertas técnicas y económicas

- Criterios para la evaluación de la oferta técnica: tal y como se describen en el Anexo 5 de las presentes Directrices (considerando eventuales subcriterios acordados), con un esquema fijo de ponderación del puntaje obtenido;
- Determinar si los aranceles, impuestos y demás derechos pagaderos en el país del contratante deben ser considerados a efectos de la comparación de precios (normalmente la evaluación se realiza sin tener en cuenta los impuestos y demás derechos pagaderos);
- Calidad mínima de las ofertas técnicas que habrán de ser consideradas a efectos de la evaluación de la oferta económica y la valoración total (puntuación mínima: 75 % de los puntos posibles);
- Ponderación de la oferta técnica (generalmente, el 70 %) y de la oferta económica (generalmente, el 30 %) en la valoración total; y
- Aviso de que las negociaciones contractuales sirven exclusivamente para esclarecer aspectos que no están claros.

9. Informes

- Informes a presentar por los consultores (tipo de informe, contenidos, frecuencia de presentación de informes, destinatario, número de copias), incluido informe final sobre el período contractual tras la finalización del proyecto;
- Requisitos en cuanto a contenido y estructura de los informes (tomo principal, tomo/s anexo/s, tipo y alcance de un posible resumen); y

- Requisitos formales (página doble, número máximo de páginas).

Información relativa a la evaluación de las ofertas recibidas

1. La oferta técnica deberá reflejar que se han tenido en cuenta todos los detalles y objetivos de los términos de referencia, y que los métodos y recursos propuestos, así como la forma de su aplicación, son apropiados y acordes con las tareas previstas. En la elaboración de la oferta técnica deberán observarse, además de los términos de referencia, los requisitos mencionados en la convocatoria de licitación y los criterios de evaluación indicados a continuación.
2. Es importante que el texto de las ofertas técnicas sea breve, claro y de redacción propia. Dado que la evaluación será hecha por profesionales, se prescindirá de explicaciones instructivas. La documentación deberá estar completa y estructurada de forma clara y sinóptica. Sobre todo cuando se trata de actividades complejas, conviene sustentar la descripción mediante diagramas, cuadros y gráficos.
3. A efectos de la evaluación de la oferta económica se considerarán solo aquellos oferentes que hayan obtenido el puntaje mínimo fijado en la convocatoria de licitación.
4. La ponderación de los criterios se fijará en la convocatoria de licitación de conformidad con las necesidades de cada proyecto. Por lo general, la ponderación correspondiente a «Concepto y metodología» está entre el 55 % y el 60 % en la fase de estudio y entre el 40 % y el 45 % en la fase de supervisión de obras. La ponderación del «Análisis crítico de los objetivos del proyecto y de los términos de referencia» podrá reducirse hasta la mitad en el caso de términos de referencia que requieran un análisis de contenidos nulo o limitado (p. ej. supervisión de obras). En caso de que el contratante y KfW acuerden subcriterios, éstos serán mencionados en la convocatoria de licitación, indicando la ponderación que se les atribuirá.
5. Para la evaluación de las ofertas técnicas se aplicarán los siguientes criterios:

Criterios	Puntos
1. Concepto y metodología	40 - 60
1.1 <i>Claridad y cumplimiento de la oferta</i>	<i>Unos 10 puntos</i>
1.2 <i>Análisis crítico de los objetivos del proyecto y de los términos de referencia</i>	<i>Unos 30 puntos</i>
1.3 <i>Concepto y metodología propuestos, incluyendo un programa de desarrollo del proyecto y del personal propuesto, así como una descripción de los mecanismos de control y coordinación</i>	<i>Unos 60 puntos</i>
2. Cualificación del personal propuesto en firme	60 - 40
2.1 <i>Cualificación del personal clave a emplear para el proyecto, en particular del jefe de proyecto</i>	<i>Unos 90 puntos</i>
2.2 <i>Cualificación del personal de apoyo, control y supervisión por parte de la casa matriz</i>	<i>Unos 10 puntos</i>
Total	100

Explicación de los criterios

1.1 Claridad y cumplimiento de la oferta

La oferta técnica **tiene que** cumplir los términos de referencia y los requisitos mencionados en la convocatoria de licitación relativos a la oferta técnica en todo su alcance desde el punto de vista de contenido y forma. Esto comprende la inclusión de todos los componentes de la oferta técnica que han sido solicitados. En cuanto a la claridad, se requiere que la oferta tenga una estructura clara, que las afirmaciones textuales se resuman en forma de cuadros sinópticos, listados u otros medios auxiliares acordes con la complejidad de los términos de referencia, y que se usen anexos para agilizar las exposiciones en el texto principal. En caso de omisiones menores con respecto a lo solicitado en los términos de referencia, se reducirá la puntuación correspondiente. Las omisiones que afecten sustancialmente a la comparabilidad con las otras ofertas podrán tener como consecuencia la exclusión de la oferta del proceso de evaluación.

1.2 Análisis crítico de los objetivos del proyecto y de los términos de referencia

La oferta técnica deberá demostrar que los consultores han hecho un análisis crítico de los objetivos del proyecto y de los términos de referencia correspondientes. Esto incluye el planteamiento de posibles dudas en cuanto a la idoneidad, consistencia y factibilidad de algunos aspectos individuales y del concepto global, así como la necesidad de una consideración constructiva de estas dudas en la parte metodológica, evitando limitaciones inadmisibles.

1.3 Concepto y metodología propuestos, incluyendo un programa de desarrollo del proyecto y del personal propuesto, así como una descripción de los mecanismos de control y coordinación

La oferta técnica deberá describir el enfoque metodológico y el programa de trabajo de forma tal que sea posible evaluar su conveniencia para las tareas contempladas en los términos de referencia y compararlos con otras ofertas calificadas. Esto incluye también una explicación de la organización de los trabajos y del desarrollo logístico. En los casos en que, según el criterio profesional de los evaluadores y la opinión de KfW, existe evidentemente una divergencia considerable entre los términos de referencia y las cantidades ofertadas, la oferta correspondiente generalmente no se toma en cuenta. En la parte textual deberá explicarse de forma concluyente, cómo se prevé realizar las tareas, utilizar los recursos, afectadas, así como asegurar la calidad de los trabajos. El texto deberá completarse con diagramas, cuadros y gráficos adecuados, cuando se trata de trabajos complejos²¹.

2.1 Cualificación del personal clave a emplear para el proyecto, en particular del jefe de proyecto

²¹ Por lo menos se requiere lo siguiente:

- Plan de desarrollo de los trabajos (diagrama de barras: etapas de trabajo y su interdependencia, persona encargada de cada etapa, fechas para reuniones, decisiones, entrega de informes, etc.)
- Programa del personal propuesto (diagrama de barras: tiempo y lugar de intervención de cada profesional, trabajo permanente/intermitente, actividades; se deberá incluir un cuadro indicando exactamente los períodos de intervención de cada profesional, por lugares).
- Cuadro de cantidades indicando todas las demás partidas que inciden en los costos (servicios, adquisiciones, subcontratos, alquileres, p. ej. personal auxiliar, vehículos, billetes de avión, equipos, estudios adicionales) y que se reflejan en la oferta económica.

Los currículos de los profesionales, o del personal clave en el caso de contratos a suma alzada, deberán llevar una primera página de portada²² a modo de resumen e incluir en ella o en el texto siguiente una declaración del oferente en cuanto a la aptitud específica de la persona en cuestión para las actividades y la función previstas (con un mayor grado de detalle en caso de profesionales locales). En caso de contratos a suma alzada, el oferente deberá indicar la composición de su equipo y los tiempos de intervención de los profesionales, aunque no mencione nombres. La cualificación de los profesionales no se valorará en términos absolutos, sino en relación a los trabajos que deberán realizar, de acuerdo a las funciones y las especialidades requeridas, comparando el perfil de experiencias con las necesidades correspondientes. La valoración de los criterios formales (formación, experiencia profesional y regional, conocimientos de idioma, experiencia en actividades de gestión y capacitación) varía según los términos de referencia y las funciones a cumplir.

Se valorará asimismo si están cubiertos todos los aspectos profesionales y las funciones previstas de forma adecuada a las necesidades del proyecto. La cualificación del jefe de proyecto tendrá un peso especial, puesto que a él le corresponde la responsabilidad operativa para el cumplimiento de las tareas. Es decir, en el caso del jefe de proyecto la experiencia en actividades de gestión, los conocimientos del idioma y de metodologías de planificación, así como la experiencia moderadora, por lo general se valora más que en los otros profesionales.

2.2 Cualificación del personal clave para apoyo, control y supervisión por parte de la casa matriz

Los consultores deberán acreditar que disponen de personal propio y con experiencia para (solo o conjuntamente con sus empresas asociadas) poder prestar apoyo competente al equipo que trabaja en el lugar del proyecto en todos los aspectos profesionales, así como para controlar y supervisar los trabajos. En este caso, generalmente se valoran más la competencia profesional y de gestión que los conocimientos del idioma y de la región. Cuando se trata de intervenciones de larga duración o de estudios detallados, la ponderación del apoyo prestado por la casa matriz es mayor que en el caso de estudios cortos que implican trasladar más responsabilidad al jefe de proyecto.

²² Los currículos deberán estar actualizados y firmados por el profesional correspondiente y un representante autorizado del oferente. En la portada (primera página) deberá constar lo siguiente: empresa, nombre, cualificación profesional con indicación del año de obtención del título, especialización y experiencia, tipo de experiencia (p. ej. estudios, ejecución de proyectos, industria, investigación, administración, etc.), experiencia en actividades de gestión (p. ej. jefe de equipo, director de departamento, gerente, etc.), experiencia en la región (país, tipo de actividad, duración), idioma materno, otros idiomas, relación con el oferente (desde ...), breve cronología de las actividades profesionales realizadas y anteriores empleadores (período, empleador, tipo de actividad, país), observaciones).

Condiciones contractuales generales / Principales elementos del contrato de consultoría

1 Configuración del contrato

Siempre que sea posible debería utilizarse el modelo de contrato desarrollado por el KfW. Cuando eso no sea posible, la configuración de los contratos deberá basarse en usos internacionalmente reconocidos. En este contexto habrá que incluir por lo menos las disposiciones contractuales siguientes.

2 Prestaciones de los consultores

2.1 Descripción

Mediante la firma del contrato de consultoría, los consultores asumen la obligación de cumplir la tarea que les ha sido encomendada. Los servicios detallados acordados a este respecto y la metodología de trabajo a emplear se desprenden de los términos de referencia y de la oferta técnica de los consultores. La oferta detallada que sirvió de base para la adjudicación del contrato se considerará como parte esencial del contrato de consultoría, teniendo en cuenta las eventuales ampliaciones o adaptaciones acordadas como resultado de las negociaciones contractuales.

Por lo general, la descripción de los servicios deberá incluir lo siguiente:

- una descripción del objetivo de la consultoría y de los respectivos términos de referencia para los consultores;
- una especificación detallada de los trabajos que, como mínimo, serán necesarios para lograr este objetivo;
- una lista de los documentos (estudios, informes, planos) que los consultores deberán presentar para justificar el desarrollo y los resultados de su trabajo. El alcance, la frecuencia y los requisitos de calidad de los informes deberán definirse de forma detallada y tendrán carácter vinculante. Para eventuales retrasos o deficiencias en la presentación de los informes se fijarán multas con un tope máximo.

2.2 Calendario

El calendario para la prestación de los servicios de consultoría deberá reflejar el orden cronológico y el contenido de estos servicios, señalando los hitos más importantes del proyecto relacionados con los servicios de consultoría («*mile stones*»). Para eventuales retrasos se fijarán multas con un tope máximo.

2.3 Programa del personal propuesto

El programa del personal propuesto determinará la cantidad, la cualificación específica y el tiempo de intervención del personal previsto para las distintas tareas, así como su enmarcación en el plan de actividades. Asimismo, el programa deberá reflejar la cooperación con el personal empleado del contratante.

3 Servicios a prestar por la entidad ejecutora (en su calidad de parte contratante)²³

3.1 Obligación de información

El contratante pondrá a disposición de los consultores, durante el período de su intervención y de forma gratuita, todos los datos, documentos e informaciones a su alcance, que sean necesarios para el cumplimiento del contrato de consultoría.

3.2 Servicios de contraparte

El contratante se compromete a brindar a los consultores —oportunamente y de forma completa— todos los servicios necesarios para el cumplimiento de sus tareas, las cuales se especifican en las bases del concurso.

3.3 Obligación de apoyo general

El contratante se obliga a procurar oportunamente todas las autorizaciones oficiales necesarias para que los consultores puedan realizar sus servicios (visados, permisos de trabajo, etc.).

4 Remuneración

La remuneración de los consultores (honorarios y otros gastos) será acordada sobre la base de la oferta económica detallada, inclusive las eventuales modificaciones negociadas, distinguiendo entre componentes en moneda local y en moneda extranjera. El honorario resulta de los gastos correspondientes al personal propuesto, habituales para las actividades acordadas y el costo en honorarios mensuales del personal experto en función de la cualificación del personal. A ello se añaden los gastos de material y de viaje, así como los demás gastos adicionales. Estos gastos deberán facturarse a suma alzada. En el contrato se establecerá si los servicios serán pagados a suma alzada, según los servicios prestados o en parte solo cuando se hayan alcanzado determinadas metas. Cuando se trata de estudios, se prefiere una remuneración a suma alzada. Por lo general, KfW no acepta honorarios fijados en base a un porcentaje de los costos del proyecto.

5 Condiciones de pago

La responsabilidad para la ejecución del proyecto y, por consiguiente, también para los pagos a efectuar en virtud del contrato de consultoría corresponde al contratante, que en particular responderá de que todos los pagos se efectúen sin demora de conformidad con lo estipulado en el contrato. En caso de que los consultores no reciban los pagos puntualmente por causas imputables al contratante, podrán exigir la indemnización de los perjuicios causados por el retraso.

Los consultores no tendrán ningún derecho frente a KfW y, sobre todo, no podrán exigirle pagos en virtud del contrato de préstamo o de aporte financiero suscrito para el proyecto. KfW solo efectúa pagos con cargo a un contrato de préstamo o de financiación en base a una solicitud de la persona o entidad autorizada para ello de acuerdo con dicho contrato.

5.1 Anticipo

El anticipo debe ser pagado por el contratante para cubrir los gastos de movilización de los consultores y será pagado en la fecha o inmediatamente después de la firma del contrato

²³ Si, excepcionalmente, la entidad ejecutora no es el contratante, los principios generales se aplicarán de forma análoga a la entidad realmente contratante.

contra la presentación de una factura. Generalmente el anticipo no deberá exceder un 15 % del valor del contrato, o 150.000 EUR, o su contravalor en otra moneda. La constitución de una garantía de anticipo²⁴ será necesaria, si el anticipo excede del 15 % del valor del contrato y en cualquier caso si excede de 150.000 EUR (o el contravalor en otra moneda).

5.2 Pagos intermedios

Los pagos siguientes (pagos intermedios) se efectuarán en función del avance esperado de los servicios, siendo permisible, como máximo, un desembolso por trimestre, contra presentación de una factura. Una vez desembolsado el 70 % del valor contractual, cualquier pago intermedio adicional se efectuará exclusivamente contra la presentación de comprobantes que acrediten la consecución de hitos de proyecto específicos (p. ej. informes sobre el avance del proyecto).

Cuando se haya acordado el pago de una parte del honorario en función de determinados resultados o logros, las respectivas cantidades deberán indicarse por separado y serán satisfechas exclusivamente contra entrega de la documentación acordada para acreditar la consecución de los resultados o del logro correspondiente.

5.3 Pago final

El pago final se efectúa después de la terminación de los servicios y su recepción por parte del contratante y del KfW. Este pago se sitúa en al menos 5 % del valor contractual (p. ej. para diseño final y supervisión de las obras). Cuando se trata de estudios, generalmente asciende a un 10 % (20 % en caso de contratos por obra) del honorario contractual. En el caso del diseño final y la supervisión de obras, el pago final a efectuarse con la recepción definitiva podrá desembolsarse ya en la recepción provisional contra constitución de una garantía bancaria que cubra el valor correspondiente y sea válida hasta la fecha de recepción definitiva. La garantía deberá ser pagadera al KfW²⁵.

5.4 Cláusula de reajuste de precios

Los contratos con duración superior a un año pueden incluir una cláusula de reajuste de precios que, en general, se orientará en el nivel oficial de salarios y precios en el país de los consultores (con respecto a los costos en divisas), así como en el país del contratante (con respecto a los costos en moneda nacional). Deberá establecerse en el contrato la fórmula de reajuste de precios y las respectivas bases de cálculo en forma de índices basados en las estadísticas oficiales.

6 Procedimiento de desembolso de los fondos

Se podrá acordar uno de los dos procedimientos de desembolso indicados a continuación:

- El contratante podrá solicitar a KfW que pague directamente a los consultores las facturas vencidas (procedimiento de pago directo);
- El contratante podrá solicitar a KfW el reembolso de las cantidades que haya pagado en relación con los servicios de consultoría prestados (procedimiento de reembolso).

7 Otras disposiciones

7.1 Independencia de los consultores

²⁴ Modelo de una garantía de anticipo conforme al apéndice 1 del presente Anexo.

²⁵ Modelo de una garantía de retención conforme al apéndice 2 del presente Anexo.

Los consultores y sus empresas vinculadas se comprometen a no presentarse como fabricantes, proveedores o contratistas de obra para el mismo proyecto en que trabajan como consultores. El incumplimiento de esta disposición puede tener como consecuencia la terminación inmediata del contrato de consultoría, así como el reintegro de todos los gastos en que el contratante hubiera incurrido hasta esa fecha o incurra debido a las pérdidas y los daños causados por la terminación del contrato.

7.2 Responsabilidad

Los consultores estarán obligados, frente al contratante, a realizar los trabajos encomendados de forma completa, respetando los plazos y de acuerdo con las normas de calidad generalmente aceptadas, siendo responsables, en estos términos, de cualquier incumplimiento del contrato imputable a ellos.

En caso de negligencia leve, la responsabilidad de los consultores se limitará al valor del contrato o al valor de la suma asegurada, siempre que ésta sea superior. Lo anterior no afectará a la responsabilidad por dolo y negligencia grave.

La responsabilidad cesará después de la recepción de los servicios contratados por parte del contratante o con el vencimiento del plazo de garantía. Normalmente queda excluida la responsabilidad por daños consecutivos.

7.3 Fuerza mayor

Como fuerza mayor se consideran acontecimientos excepcionales fuera del control de las partes contratantes, que impidan a una o ambas partes ejecutar el contrato. Esto incluye también situaciones de crisis que impliquen que los consultores retiren su personal a requerimiento del gobierno de la República Federal de Alemania, excluyéndose la responsabilidad por daños causados durante la ausencia de los consultores. Siempre que persista este tipo de situaciones, la parte afectada quedará eximida del cumplimiento de sus obligaciones contractuales. En principio, los consultores tienen derecho a una continuación del contrato y, por lo general, a una indemnización de las pérdidas y los daños sufridos. En caso de que la situación de fuerza mayor persista ininterrumpidamente durante un período más largo (p. ej. 180 días naturales), cualquiera de las partes podrá dar por terminado el contrato.

7.4 Terminación del contrato

Normalmente, el contratante podrá rescindir el contrato de consultoría en cualquier momento, con la aprobación previa de KfW y manteniendo un plazo de preaviso de al menos 30 días naturales. Asimismo, los consultores podrán rescindir el contrato en caso de que no reciban los pagos que les corresponden en un plazo de 60 días naturales después de su vencimiento. La condición para ello es que en un plazo de 30 días a partir del vencimiento del plazo citado anteriormente los consultores hayan enviado un requerimiento de pago escrito y el contratante no haya abonado las cantidades vencidas dentro de un plazo adicional de 30 días.

Cuando la terminación del contrato no sea imputable a los consultores, estos tendrán derecho a recibir su honorario hasta la fecha de terminación. No obstante, deberán deducirse de la misma los gastos no realizados debido a la revocación del contrato o los beneficios que hayan obtenido gracias al empleo de su personal para otros fines o que hayan dejado de obtener malintencionadamente. Cuando la terminación sea imputable a los consultores, el contratante tendrá derecho a exigir una indemnización. Después de la

resolución del contrato, los servicios de consultoría serán concluidos sin demora y adecuadamente. Los informes, diseños y demás documentos elaborados hasta esa fecha deberán ser entregados inmediatamente al contratante.

7.5 Derecho aplicable y solución de conflictos

En el contrato de consultoría deberá establecerse cuál será el derecho aplicable. Además deberá incluirse una cláusula para la solución de conflictos. De conformidad con el procedimiento de solución amistoso de conflictos, deberá preverse una mediación antes de solicitar un procedimiento de arbitraje. En este último caso deberán tomarse como base las reglas de los tribunales de arbitraje internacionales.

7.6 Idioma del contrato

Los contratos de consultoría podrán ser suscritos en alemán, inglés, francés, español o portugués.

7.7 Seguros

El contrato de consultoría deberá prever un seguro adecuado para las personas y los objetos utilizados. Normalmente se exige que los consultores contraten al menos un seguro adecuado de responsabilidad profesional, un seguro de responsabilidad civil, un seguro de cosas contra daños materiales en los equipos y aparatos adquiridos en el marco del proyecto, y un seguro de responsabilidad civil y a todo riesgo para los vehículos adquiridos en el marco del proyecto.

7.8 Pago de impuestos para servicios de consultoría

Deberá indicarse en el contrato de consultoría si los consultores y el personal empleado por ellos están exentos del pago de impuestos, aranceles u otros gravámenes en el país del contratante. Por lo general, están exentos del pago de impuestos y gravámenes los honorarios, incluyendo los salarios del personal empleado, y del pago de aranceles las importaciones de equipos de los consultores, así como del mobiliario y los enseres personales de sus colaboradores (dotación inicial). En caso de que no haya una exención de impuestos, aranceles y demás gravámenes públicos, deberá acordarse que el contratante reembolsará a los consultores cualquier cantidad pagada por tal concepto.

7.9 Declaración de compromiso

La declaración de compromiso (véase el Anexo 9) presentada con la documentación de precalificación o la oferta de servicios de la empresa adjudicataria formará parte del contrato de consultoría. En ella, los consultores garantizan que ellos, sus empleados y eventuales subcontratistas se han abstenido o se abstendrán de toda forma de comportamiento corrupto, que respetarán el cumplimiento de estándares sociales mínimos (las «normas fundamentales del trabajo») firmados por el país y que no figuran en ninguna lista de sanciones y que, de producirse esa situación, informarán inmediatamente al contratante y a KfW. Siempre que no exista ya una declaración de ese tipo, deberá adjuntarse al contrato. Un eventual incumplimiento del contenido de esta declaración durante la ejecución del contrato facultará al contratante o a KfW a actuar en consecuencia con lo estipulado en la sección 1 ("Principios generales") del texto principal.

Modelo de una garantía de Anticipo

Dirección del banco garante:

.....
.....

Dirección del beneficiario de la garantía (Entidad contratante):

.....
.....

El, ustedes han suscrito con la empresa (nombre y dirección completa)
("firma contratada") un contrato sobre (proyecto, objeto del contrato) al precio de

De acuerdo con lo estipulado en ese contrato, la firma contratada recibe una cantidad de EUR.....
equivalente a un % del valor del contrato, en concepto de anticipo.

Mediante la presente, nosotros
(banco), renunciando a todas las objeciones y excepciones en virtud del citado contrato, garantizamos de forma irrevocable y autónoma que, a primer requerimiento por escrito de ustedes, les pagaremos la suma desembolsada a la firma contratada por concepto de anticipo hasta por valor de

(en letra:.....).

Para poder hacer efectiva esta garantía necesitamos una nota de ustedes confirmando que la firma contratada no ha cumplido el contrato en la forma debida.

Esta garantía será válida a partir de la fecha en que el anticipo sea acreditado en la cuenta de la firma contratada.

Esta Garantía se reducirá automáticamente a prorrata del valor de los pagos efectuados.

Cualquier pago con cargo a esta garantía será transferido a KfW, Frankfurt am Main BIC: KFWIDEFF, cuenta IBAN: DE53 5002 0400 3800 0000 00, a favor del
(entidad contratante, entidad ejecutora).

Esta garantía vencerá a más tardar el

Cualquier solicitud de pago con cargo a la misma nos deberá haber sido presentado antes de esta fecha por carta o por mensaje telecomunicado cifrado.

Ustedes nos devolverán la garantía después de haber expirado su plazo de vigencia o cuando la misma se haya hecho efectiva en su totalidad.

.....
Lugar y fecha

.....
Garante

Modelo de una garantía de retención

Dirección del banco garante:

.....
.....

Dirección del beneficiario de la garantía (Entidad contratante):

.....
.....

El, ustedes han suscrito con la empresa (nombre y dirección completa) ("firma contratada") un contrato sobre (proyecto, objeto del contrato) al precio de

De acuerdo con lo estipulado en ese contrato, la firma contratada recibe una cantidad de EUR..... equivalente a un % del valor del contrato, en concepto de pago final.

Mediante la presente, nosotros (banco), renunciando a todas las objeciones y excepciones en virtud del citado contrato, garantizamos de forma irrevocable y autónoma que, a primer requerimiento por escrito de ustedes, les pagaremos la suma de hasta

(en letra:.....).

Para poder hacer efectiva esta garantía necesitamos una nota de ustedes confirmando que la firma contratada no ha cumplido el contrato en la forma debida.

Cualquier pago con cargo a esta garantía será transferido a KfW, Frankfurt am Main, BIC: KFWIDEFF, cuenta IBAN: DE53 5002 0400 3800 0000 00, a favor del (entidad contratante, entidad ejecutora).

Esta garantía vencerá a más tardar el

Cualquier solicitud de pago con cargo a la misma nos deberá haber sido presentado antes de esta fecha por carta o por mensaje telecomunicado cifrado.

Ustedes nos devolverán la garantía después de haber expirado su plazo de vigencia o cuando la misma se haya hecho efectiva en su totalidad.

.....
Lugar y fecha

.....
Garante

Información sobre contratos de consultoría a suma alzada

Principios generales

1. Previa consulta con KfW, el contratante podrá acordar con los consultores una remuneración por gastos efectuados o suma alzada. El procedimiento de liquidación por gastos es recomendable en los casos en los que, al negociar el contrato, los servicios a realizar aún no se conocen definitivamente, por ejemplo, cuando se trata de servicios relacionados con la dirección de obras. Deberá preverse una remuneración por suma alzada cuando el contenido y el calendario de los servicios a prestar estén claramente definidos.
2. El tipo de remuneración por los servicios deberá comunicarse de forma anticipada a los oferentes, y a más tardar en el momento de la convocatoria de licitación.

Ventajas

3. En el caso de contratos a suma alzada, el honorario y los costos materiales son liquidados a suma alzada, sin necesidad de presentar comprobantes individuales para el tiempo trabajado por los respectivos profesionales. Este procedimiento, además de simplificar el proceso de liquidación, persigue el objetivo de lograr una mayor responsabilización y capacidad innovadora de los consultores y enfatizar la orientación del contenido del contrato al logro de los resultados previstos a través de un margen más amplio para organizar la ejecución del contrato.
4. La modalidad de contrato por suma alzada se utilizará en los casos en que los servicios a prestar estén claramente definidos y los consultores en gran parte puedan determinar por sí mismos el cumplimiento de sus tareas. Este tipo de contrato es adecuado sobre todo para estudios, diseños finales y otros servicios similares claramente definidos. El riesgo económico para los consultores derivado de una remuneración a suma alzada no puede llevar a unas primas de riesgo desmesuradas.

Particularidades de los contratos de consultoría a suma alzada

5. En el caso de contratos a suma alzada se puede prescindir de presentar currículos para todo el personal propuesto; será suficiente exigir que se incluyan en la oferta técnica los currículos del personal clave, ya que solo estos serán evaluados. El personal clave necesario para la ejecución del contrato deberá ser especificado en los términos de referencia. Solo la sustitución de personal clave requiere la aprobación del contratante y de KfW. Un cambio en la programación de las intervenciones no requiere dicha aprobación, si con ello no se reducen los servicios del personal clave. Los consultores son responsables del cumplimiento del plazo final y de los servicios acordados.
6. Los pagos en virtud del contrato de consultoría a suscribir se orientan en el avance de los servicios y, una vez desembolsado el 70 % del valor contractual, deberán efectuarse exclusivamente contra la presentación de comprobantes que acrediten la consecución de hitos de proyecto específicos.
7. La firma de un contrato a suma alzada no excluye la posibilidad de que determinados servicios complementarios (p. ej. perforaciones geotécnicas), cuyo volumen no se conozca en el momento de celebración del contrato, sean pagados contra presentación de comprobantes.

Índice de abreviaciones y Glosario

Plazo para la presentación de ofertas	Plazo entre la fecha de la publicación de los documentos para la presentación de ofertas y la fecha de entrega de las mismas.
Contratante	Véase la definición en la introducción
Informe de evaluación	Véanse las definiciones en los puntos 2.12 y 2.32
GTAI	Agencia federal para el comercio exterior e inversiones del Gobierno Federal de Alemania Dirección: Germany Trade and Invest ²⁶ Villemombler Straße 76 D-53123 Bonn (Alemania) Tel.: +49 (228) 24993 - 374 (o, alternativamente:) 377 Fax +49 (228) 24993 - 446 Correo electrónico: kfw-tender@gtai.de Internet: www.gtai.de
Plazo de validez	Período en el que las ofertas son vinculantes; el plazo de validez cubre el mismo período que la garantía de licitación.
BOT	Modelo de construcción, operación y transferencia (« <i>Build-Operate-Transfer</i> »); el término se usa aquí como sinónimo de otros términos parecidos como BOOT (construcción, posesión, operación, transferencia) o BOO (construcción, posesión, operación).
Pasarela de Desarrollo (Development Gateway)	En el sitio web http://www.dgmarket.com encontrará una lista de licitaciones actuales.
Adjudicación fuera de concurso	El término es sinónimo de «contratación directa»
FIDIC	Federación Internacional de Ingenieros Consultores (http://www.fidic.org). Para las construcciones resulta relevante el llamado « <i>Red Book</i> », para instalaciones electrotécnicas y mecánicas, así como para proyectos de diseño y construcción, el « <i>Yellow Book</i> », y para proyectos pequeños o que se deban adjudicar en el marco de una convocatoria local, el « <i>Green Book</i> ». El « <i>Silver Book</i> » para instalaciones «llave en mano» tiene una importancia limitada para los proyectos financiados dentro del marco de la Cooperación Financiera debido a la falta de un consultor independiente.
Cooperación Financiera (CF)	Véase la definición en la introducción (cuadro)
ICC	International Chamber of Commerce – Cámara de Comercio Internacional Accesible en Internet p. ej. a través de http://www.icc-

²⁶ Nombre completo: Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

deutschland.de

IFI	Instituciones financieras internacionales, p. ej. Banco Mundial, Banco Asiático de Desarrollo, Banco Africano de Desarrollo, Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Caribeño de Desarrollo.
Normas fundamentales del trabajo	Las normas fundamentales del trabajo definen estándares mínimos acordados a escala internacional para los derechos de los trabajadores. Abarcan, entre otros, el trabajo forzoso y las peores formas de trabajo infantil, la libertad de asociación y los principios de no discriminación. El responsable de la redacción de las normas es la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Encontrará detalles sobre las normas fundamentales del trabajo y una lista que indica qué países han ratificado qué normas en la página de Internet: http://www.ilo.org .
País beneficiario	Estado receptor del préstamo o la subvención que se concede dentro del marco de la Cooperación Financiera o Estado en el que tiene su sede el beneficiario no estatal.
Entidad ejecutora	Entidad en el país beneficiario responsable de la realización del proyecto; normalmente se corresponde con el contratante.
Ficha informativa para el desembolso de fondos de la Cooperación Financiera con países en desarrollo	Disponible en cinco lenguas en el web en las políticas / contratos: https://www.kfw-entwicklungsbank.de/Internationale-Finanzierung/KfW-Entwicklungsbank/Publikationen-Videos/
Directrices para la contratación de consultores en el marco de la Cooperación Financiera Oficial con países socios	Disponible en cinco lenguas en el web en las políticas / contratos: https://www.kfw-entwicklungsbank.de/Internationale-Finanzierung/KfW-Entwicklungsbank/Publikationen-Videos/
Documentos estándar	Los Documentos estándar de licitación (« <i>Standard Bidding Documents</i> ») de las IFI para textos de licitación, adjudicación y contratos son documentos modelo de licitación normalizados de las IFI. Podrá encontrarlos p. ej. en inglés en los sitios web: http://www.worldbank.org/ o http://www.adb.org/ .
Adjudicación	Procedimiento que tiene como resultado la concesión de un contrato. El procedimiento incluye la información preliminar, la calificación, la elaboración y la evaluación de la oferta, la concesión del contrato y la información a los oferentes no adjudicatarios.