**ANEXO A: TÉRMINOS DE REFERENCIA**

*[A continuación incluir la información básica que se requiere para contextualizar el marco dentro del que se realiza la contratación: componente y/o subcomponente, la categoría y el método. Se podrán incluir otros de acuerdo con la necesidad].*

|  |  |
| --- | --- |
| **Componente/Pilar** |  |
| **Categoría/Rubro PAA** |  |
| **Método** |  |

**ANTECEDENTES**

*[Se debe incluir una breve descripción de los antecedentes del proyecto, concluyendo con la necesidad de la contratación de esta consultoría y su justificación por ejemplo:*

*El objetivo del [Incluir el nombre del Proyecto] está dirigido a [Incluir el objeto del Proyecto].*

*Para la puesta en marcha y ejecución del [Incluir el nombre del Proyecto], se requiere la contratación de una Consultoría para…. [Incluir los temas relevantes por los que se requiere realizar esta consultoría y la correspondiente justificación]]*

*.*

**ALCANCE**

*[Incluir una descripción del alcance general y específico, es decir, se debe establecer que se pretende lograr al final de la consultoría requerida y en que componentes y subcomponentes está enmarcada]*

**OBJETO**

*[Incluir la descripción del Objeto de la contratación]*

**ACTIVIDADES**

Relacionar las actividades que serán desarrolladas a través de la consultoría, necesarias para cumplir el objeto del contrato, siguiendo los procedimientos y estándares definidos para el proyecto *[Incluir nombre del Proyecto]*, y como mínimo deberá cumplir las siguientes:

* A……
* B……
* *[Incluir las Actividades que la Consultoría desarrollará para la ejecución del contrato.*

**PRODUCTOS Y RESULTADOS ESPERADOS**

*[Incluir la descripción de los productos o entregables que deben ser entregados en el desarrollo de la consultoría, los cuales necesariamente deben ser derivados de las actividades antes descritas].*

* 1….
* 2…..

**INFORMES**

*[Se debe incluir la descripción de los informes que debe entregarla consultoría mediante los cuales describa las actividades realizadas en cada periodo y entregue los productos o entregables]*

*[Texto opcional: El consultor se obliga a presentar los informes que a continuación se indican, dentro de los plazos que para cada uno de ellos se señalan:]*

* Un informe sobre …….*[a los XX días/meses de iniciado el contrato]*
* Un informe sobre……..*[a los XX días/meses de iniciado el contrato]*
* Un informe final en el que se detallen …….*[a los XX días/meses de iniciado el contrato]*
* Cualquier informe adicional que se le solicite en relación con el desarrollo del objeto del contrato.

Todos los informes antes relacionados deben contar con la aprobación del Supervisor del contrato mediante …….*[Incluir certificación, aprobación, VoBo, etc]*

En caso de terminación anticipada del contrato, es prerrequisito para el pago además del producto para el periodo respectivo, la entrega de un informe final al Supervisor del contrato, acompañado de ser necesario de las tareas pendientes y archivos en medio magnético y/o físico.

Si a juicio del Supervisor del Contrato existieran modificaciones, adiciones o aclaraciones que deban hacerse al informe y/o producto establecido como obligación del Consultor, éste tendrá que realizarlas, y sólo hasta el momento en que se incluyan y tengan el visto bueno del Supervisor se considerará entregado en debida forma.

**PERSONAL CLAVE**

*[En caso de que la consultoría cuente con personal clave, se debe relacionar el personal y el perfil profesional que se requiere]…profesión, experiencia general, experiencia especifica … etc.*

**CRITERIOS PARA LA EVALUACIÓN DE LA OFERTA TÉCNICA**

*[Incluir los criterios de calificación que serán tenidos en cuenta para la selección de la firma consultora, así como el puntaje obtenido para cada uno de los criterios]…Metodología de la propuesta, personal clave, cuando el mismo es solicitado y otros que consideren relevantes…*

***NOTA***

*De acuerdo con las Directrices para la contratación de consultores, se debe tener en cuenta al momento de asignar la calificación.*

*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.*

*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.*

*La ponderación de los criterios se fijará en la Solicitud de Ofertas 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.*

Para la evaluación de las ofertas técnicas se aplicarán los siguientes criterios:

*En el caso de la Solicitud de Ofertas 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.*

*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.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Criterios** | | **Puntos** | |
| **1.** | **Concepto y metodología** |  | **40 - 60** |
| 1.1 | *Claridad y cumplimiento de la oferta* | *Unos 10 puntos* |  |
| 1.2 | *Análisis crítico de los objetivos del proyecto y de los términos de referencia* | *Unos 30 puntos* |  |
| 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* | *Unos 60 puntos* |  |
| **2.** | **Cualificación del personal propuesto en firme** |  | **60 - 40** |
| 2.1 | *Cualificación del personal clave a emplear para el proyecto, en particular del jefe de proyecto* | *Unos 90 puntos* |  |
| 2.2 | *Cualificación del personal de apoyo, control y supervisión por parte de la casa matriz* | *Unos 10 puntos* |  |
| **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 complejos[[1]](#footnote-1).

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

Los currículos de los profesionales, o del personal clave en el caso de contratos a suma alzada, deberán llevar una primera página de portada[[2]](#footnote-2) 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

**CONTENIDO DE LA OFERTA ECONOMICA**

*[Se debe relacionar lo qué el consultor debe incluir en su oferta económica…]*

*…. De acuerdo con las Directrices para la contratación de consultores, se debe tener en cuenta al momento de asignar la calificación, que al peso de la misma generalmente se le atribuye un 30% en la evaluación.*

*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.*

**FORMA DE PAGO**

*[Se debe relacionar la forma de pago y de no ser posible realizar el planteamiento de la forma de pago, deberá solicitarse al consultor la forma de pago propuesta, …]*

**DURACIÓN**

*[Se debe incluir el plazo de duración de la consultoría, y si aplica, las condiciones para el inicio del Contrato y la fecha final de terminación del Contrato]*

**LUGAR DE EJECUCION**

*[Se debe incluir los sitios y/o el sitio donde se deberá desarrollar las consultoría]*

**PERFIL**

Se requiere que el consultor cumpla con el siguiente perfil mínimo: *[Incluir el perfil requerido, experiencia relevante, calificaciones y capacidad de realizar el trabajo]*

Aquí se debe definir el perfil mínimo que debe tener la firma para desarrollar el trabajo objeto de la consultoria.

*[Se recomienda incluir los siguientes párrafos]*

El cumplimiento del perfil mínimo habilita a la firma para realizar la consultoría, el puntaje asignado en los criterios de selección, permite a la entidad, escoger entre las firmas a la mejor.

La experiencia relacionada en la hoja de vida del personal clave cuando es solicitado, base del perfil y de la calificación, debe estar sustentada y coincidir con los certificados expedidos por la entidad contratante, especificando las funciones realizadas, actividades o productos, fecha de ingreso y retiro.

**SUPERVISOR**

La función del Supervisor será ejercida por *[Incluir nombre y cargo de la persona designada para ejercer la Supervisión del Contrato]*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*Incluir (Firma solicitante)*

*Incluir (Cargo Solicitante)*

**LISTADO DE ANEXOS**

Anexo A: Términos de Referencia

Anexo B: Modelo Declaración de Compromiso

Anexo C: Carta de Compromiso

Anexo D: Listado de consultores invitados

Anexo E: Lista de personal asignado

Anexo F: Modelo/Formato de Presentación de los CVs

Anexo G: Modelo/Formato Oferta Económica

Anexo H: Modelo de Contrato

1. 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. [↑](#footnote-ref-1)
2. 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). [↑](#footnote-ref-2)