

RESOLUCIÓN CONSULTAS SOBRE LOS PLIEGOS DE CONDICIONES ADMINISTRATIVAS PARTICULARES Y CONDICIONES ECONÓMICAS PARA LA CONTRATACIÓN DE UN SERVICIO DE CONSULTORÍA PARA EL DESARROLLO DE CAPACIDADES, HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIAS RELACIONADAS CON EL CLIMA EN LAS ENTIDADES VINCULADAS AL PROGRAMA TIF – Parte 4

N ° DE EXPEDIENTE: 26AD020

P1. El PCAP establece que la oferta deberá remitirse mediante dos archivos electrónicos encriptados (Sobre 1 y Sobre 2), si bien no especifica el formato de dichos archivos. ¿Podrían confirmar si es admisible presentar los Sobres 1 y 2 en formato ZIP encriptado, o si COFIDES requiere específicamente que los documentos se presenten en formato PDF protegido mediante contraseña?

Los pliegos establecen la obligación de presentar dos archivos electrónicos encriptados, correspondientes al Sobre 1 y al Sobre 2, sin imponer un formato específico para dichos archivos. En consecuencia, podrán utilizarse formatos electrónicos encriptados que garanticen adecuadamente la confidencialidad de la oferta hasta el momento de apertura previsto en el procedimiento, incluidos archivos comprimidos en formato ZIP protegidos mediante contraseña.

P2. En relación con el presupuesto base de licitación, el PCAP establece un IVA del 21%, correspondiente a la normativa fiscal española. Agradeceríamos nos pudieran confirmar si dicho tratamiento fiscal aplica igualmente a oferentes internacionales que facturen desde su país de origen (en nuestro caso, Costa Rica). Asimismo, agradeceríamos nos indicaran si existen otras retenciones, impuestos o consideraciones fiscales que deban ser contempladas por empresas extranjeras al momento de preparar su oferta económica.

A efectos de la presentación y valoración de las ofertas económicas, los licitadores deberán formular su oferta conforme a la estructura prevista en los pliegos, considerando un importe máximo de licitación de 490.000 EUR, más el IVA (21%) indicado en el PCAP. Asimismo, no se contemplan retenciones, impuestos o consideraciones fiscales adicionales específicas para empresas extranjeras a efectos de la preparación de la oferta económica.

No obstante, la aplicación efectiva del IVA o de cualquier otro tratamiento tributario en la fase de facturación se regirá por la normativa fiscal que resulte aplicable al adjudicatario y a la operación correspondiente.

P3. Como parte de los términos de referencia, bajo el subtítulo «solventía económica y financiera», se establece el requisito de que la parte presentadora debe poder demostrar «una cifra de negocios superior a 750 000 EUR» en uno de los tres últimos ejercicios financieros. Interpretamos que el término «cifra de negocios» se refiere al rendimiento económico de la empresa en un año determinado, y; por lo tanto, lo entenderíamos como el rendimiento operativo total (que incluye ventas, variaciones de inventario y otros ingresos). ¿Podrían confirmar si nuestra interpretación es correcta?

No. A efectos de esta licitación, la cifra de negocios se refiere a la cifra de ingresos o facturación por prestación de servicios, ventas y otros ingresos. No incluye las variaciones de inventarios.

P4. Paridad de género: ¿sobre qué conjunto se calcula el criterio de distribución equilibrada de género (al menos 50% de mujeres): sobre la totalidad del Equipo Técnico presentado en la oferta (incluidos los miembros senior adicionales y el perfil junior o de apoyo), o únicamente sobre el equipo mínimo de cinco expertos/as?

El criterio relativo a la distribución equitativa de género se evaluará sobre el conjunto del Equipo Técnico presentado en la oferta y adscrito a la ejecución del contrato.

P5. Miembros senior adicionales: ¿podrían confirmar cómo se aplicará la valoración de este criterio (proporcionalidad respecto del número máximo ofertado entre licitadores) y si existe un número máximo de miembros senior adicionales valorables? ¿Computan con independencia de los días de dedicación propuestos, siempre que su participación quede justificada en la organización del trabajo?

La puntuación correspondiente a los miembros senior adicionales se asignará de forma proporcional al número de perfiles senior adicionales propuestos por cada licitador, tomando como referencia el valor máximo presentado entre las ofertas admitidas. Los pliegos no establecen un número máximo específico de perfiles senior adicionales valorables. La pertinencia y adecuación de los perfiles propuestos se valorará en función de su contribución a la correcta ejecución de los servicios objeto del contrato.

P6. Días/persona: ¿podrían confirmar que los días/persona de la tabla de perfiles clave del PCAP tienen carácter estimativo y pueden redistribuirse entre perfiles con la debida justificación, sin que exista un mínimo obligatorio de días por perfil individual, siempre que se garantice el alcance completo de los servicios?

Los días/persona indicados en la tabla de perfiles del PCAP tienen carácter estimativo. Los licitadores podrán proponer una distribución de esfuerzos que consideren adecuada para la correcta ejecución de los servicios, siempre que se garantice el cumplimiento íntegro del alcance previsto en los pliegos y se mantengan los perfiles mínimos exigidos.

P7. Respuesta P33 de la Parte 2: la respuesta a la consulta P33 (medios de prueba admisibles para acreditar la experiencia de los expertos) aparece incompleta en el documento publicado ("Los medios"). ¿Podrían facilitar la respuesta completa? En particular, ¿se admiten certificados de servicios o referencias institucionales para experiencia adquirida como personal (staff) de organismos multilaterales?

Los medios de acreditación de la experiencia deberán ser aportados por el adjudicatario provisional para justificar el cumplimiento de los requisitos de solvencia técnica. De conformidad con el Anexo II del PCAP, dicha acreditación podrá realizarse, entre otros medios, mediante informes de vida laboral, certificados expedidos por los destinatarios de los servicios realizados, cartas de referencia o certificaciones de la experiencia acreditada en los CV presentados. En consecuencia, podrán admitirse certificados de servicios o referencias institucionales que permitan acreditar de forma suficiente la experiencia profesional alegada.

P8. PPT, Apdo. 7 "Descripción de los Servicios" – Paquetes B.2.1, B.2.2, B.3.1, B.3.2 y B.3.3. Los Paquetes B.2 y B.3 se aplican a "al menos" 6, 2, 6 y 6 PSF respectivamente, a determinar tras el diagnóstico inicial del Paquete B.1. ¿Debe entenderse que el mismo grupo de PSF (por ejemplo, los

mismos 6) participará en los Paquetes B.2.1, B.3.1 y B.3.2, o podrían ser PSF distintos en cada paquete? Agradeceríamos más información sobre el criterio de selección previsto y si existe un límite máximo agregado de PSF a atender en los Paquetes B.2 y B.3 combinados, a efectos de dimensionar adecuadamente la propuesta técnica y económica.

La identificación de los PSF beneficiarios de los Paquetes B.2.1, B.2.2, B.3.1 y B.3.2 se realizará a partir del diagnóstico inicial desarrollado en el marco del Paquete B.1 y requerirá la aprobación de COFIDES. Los pliegos no establecen que deban ser necesariamente los mismos PSF en todos los paquetes ni fijan un límite máximo agregado de entidades beneficiarias para los Paquetes B.2 y B.3. Los licitadores deberán formular su propuesta considerando los mínimos de entidades previstos para cada paquete y el alcance definido en el PPT.

P9. PCAP, Apdo. 8.2 “Oferta económica”; PPT, Apdo. 7. El importe ofertado debe contemplar “todos los costes asociados a la ejecución del Contrato”. Considerando que los Servicios incluyen visitas de campo en cuatro países (Colombia, Perú, Honduras y El Salvador) y talleres presenciales con los Agregadores y PSF, ¿deben entenderse incluidos en el Presupuesto Base de Licitación (490.000 € sin IVA) todos los costes de viaje, alojamiento y logística del Equipo Técnico, o existe algún mecanismo de reembolso o presupuesto diferenciado para dichos conceptos?

El importe ofertado deberá contemplar todos los costes asociados a la ejecución del contrato. En consecuencia, los costes de desplazamiento, alojamiento, logística y cualesquiera otros necesarios para la correcta prestación de los servicios deberán considerarse incluidos en la oferta económica presentada. No se contemplan pagos adicionales ni mecanismos específicos de reembolso para conceptos distintos de los incluidos en la oferta económica.

P10. PPT, “Principios rectores y criterios de actuación”. Se hace referencia al uso de la herramienta de autoevaluación “Green Index 3.0 (o su versión actualizada)” del e-MFP Green Finance Action Group. ¿Cuenta COFIDES o el Programa TIF con algún tipo de acceso institucional para el uso de esta herramienta por parte de los PSF, o debe la firma adjudicataria gestionar dicho acceso?

Los pliegos contemplan la utilización de Green Index 3.0 (o su versión actualizada) como herramienta de referencia para la autoevaluación de los PSF. Corresponde a cada licitador verificar las condiciones de uso, licencia y acceso de la herramienta e incluso de otras existentes, dado el caso. De haber algún coste asociado, este deberá incurrirse por el adjudicatario. Se espera que los ofertantes aporten sus análisis sobre el uso de esta herramienta y las posibilidades de continuidad del uso gratuito de la misma tanto por los PSF, como los Agregadores y el propio COFIDES, así como la existencia de un marco comparativo basado en benchmarks del sector.

P11. PPT, Apdo. 4 “Entregables”. La lista de entregable incluye una Matriz de Scoring y Formatos de Evaluación/Registro. ¿Es esta matriz parte de los entregables del marco armonizado del Componente A? ¿El enfoque de esta matriz es la evaluación de riesgos climáticos? ¿Sería posible tener proporcionar más información sobre las expectativas de este entregable?

La Matriz de Scoring y los Formatos de Evaluación/Registro forman parte de los entregables previstos en los pliegos y deberán desarrollarse en coherencia con el marco metodológico armonizado previsto en la consultoría. Su alcance incluye, entre otros aspectos, elementos vinculados a la clasificación de cartera, la evaluación de riesgos ambientales y climáticos y las métricas de exposición contempladas en el PPT. La definición metodológica concreta

corresponderá a la firma adjudicataria, de acuerdo con los requisitos y objetivos establecidos en los pliegos.

P12. PPT, “Principios rectores y criterios de actuación” (Ejecución). Se indica que las herramientas prácticas y materiales de formación deben entregarse “en español y/o portugués, según lo requiera cada PSF”. Dado que el ámbito geográfico previsto (Colombia, Perú, Honduras y El Salvador) es íntegramente hispanohablante, ¿es necesario prever materiales en portugués para esta consultoría, o se trata de una referencia genérica no aplicable al alcance geográfico actual?

No. La mención del idioma portugués se trata de un error tipográfico. El ámbito geográfico previsto no incluye ningún país de habla portuguesa. Por lo que no se debe prever materiales en portugués .

P13. PPT, Apdo. 4 “Alcance geográfico” y Anexo A. Se indica que la cobertura geográfica prevista es preliminar (“de manera preliminar (...) quedando sujeto a validación y posibles ajustes en función de las prioridades del Programa”). ¿Existe un plazo previsto para la validación definitiva del alcance geográfico y de las entidades beneficiarias tras la adjudicación del Contrato?

La cobertura geográfica prevista es la definida en los pliegos (Colombia, Perú, El Salvador y Honduras , estos dos últimos países bajo el ámbito de actuación de la entidad de segundo piso SICSA) y no se prevén cambios al respecto. La muestra de PSF en dichos países se cerrará durante la consultoría y deberá de hacerse conjuntamente con los Agregadores y con COFIDES durante la fase inicial de ejecución de la consultoría