



SOLICITUD DE PROPUESTA (SdP)
SDP-13-2020
**“Consultoría para la Realización de un Estudio de Mercado de Hub Logístico
para República Dominicana”**

Estimado señor (a):

Nos es grato dirigirnos a usted a fin de solicitarle la presentación de una Propuesta para la **“Consultoría para la Realización de un Estudio de Mercado de Hub Logístico para República Dominicana”**. En la preparación de su Propuesta le rogamos utilice y rellene el formulario **Anexo No 2**.

Su Propuesta deberá ser presentada hasta el **Viernes 06 de Marzo del 2020, a las 12:00 meridiano**, por una de las siguientes vías:

- Correo electrónico: adquisiciones.do@undp.org
- ó físicamente en la siguiente dirección:

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)
Ave. Anacaona #9, Mirador Sur
Santo Domingo, D.N.

Su Propuesta deberá estar redactada en **español** y será válida por un período mínimo de **(90) días**.

En el curso de la preparación de la Propuesta, será responsabilidad de usted asegurarse de que llegue a la dirección antes mencionada en la fecha límite o con anterioridad a dicha fecha. Las propuestas recibidas por el PNUD fuera del plazo indicado, por cualquier razón, no serán tomadas en consideración. Le rogamos se asegure de que está debidamente firmada y salvaguardada en formato pdf, libre de cualquier tipo de Virus o archivos dañados.

Los servicios propuestos serán revisados y evaluados en base a su integridad y ajuste a la Propuesta, y en su capacidad de respuesta a los requisitos de la SdP y todos los restantes anexos que detallan los requisitos del PNUD.

La Propuesta que cumpla con todos los requisitos, se ajuste a todos los criterios de evaluación y ofrezca una mejor relación calidad-precio será seleccionada y se le adjudicará el Contrato. Toda oferta que no cumpla con los requisitos será rechazada.

Si hubiera una discrepancia entre el precio unitario y el precio total, el PNUD procederá a realizar un nuevo cálculo, en el cual prevalecerá el precio unitario, y corregirá en consecuencia el precio total. Si el

Proveedor de Servicios no acepta el precio final determinado por el PNUD sobre la base de su nuevo cálculo y corrección de errores, su Propuesta será rechazada.

Una vez recibida la Propuesta, el PNUD no aceptará ninguna variación de precios resultante de aumento de precios, inflación, fluctuación de los tipos de cambio o cualquier otro factor de mercado. En el momento de la Adjudicación del Contrato u Orden de Compra, el PNUD se reserva el derecho de modificar (aumentar o disminuir) la cantidad de servicios y/o bienes, hasta un máximo de un veinte por ciento (20%) de la oferta total, sin cambios en el precio unitario ni en las restantes condiciones.

Todo Contrato u Orden de Compra emitido como resultado de esta SdP estará sujeto a las Condiciones Generales que se adjuntan al presente documento. El mero acto de presentación de una Propuesta implica que el Proveedor de Servicios acepta sin reparos los Términos y Condiciones Generales del PNUD, que se indican en el Anexo 3 de la presente SdP.

Rogamos tener en cuenta que el PNUD no está obligado a aceptar ninguna propuesta, ni a adjudicar ningún contrato u orden de compra. Tampoco se hace responsable de los costos asociados a la preparación y presentación de las propuestas por parte de los contratistas de servicios, con independencia de los efectos o la manera de llevar a cabo el proceso de selección.

El procedimiento de reclamo para proveedores establecido por el PNUD tiene por objeto ofrecer la oportunidad de apelar a aquellas personas o empresas a las que no se les haya adjudicado una orden de compra o contrato en el marco de un proceso de contratación competitivo. Si usted considera que no ha sido tratado con equidad, puede encontrar información detallada sobre los procedimientos de reclamo en el siguiente enlace:

<http://www.undp.org/content/undp/en/home/operations/procurement/protestandsanctions/>

El PNUD insta a todos los potenciales contratistas de servicios a prevenir y evitar los conflictos de intereses, informando al PNUD si ellos o cualquiera de sus filiales o miembros de su personal han participado en la preparación de los requisitos, el diseño, la estimación de costos o cualquier otra información utilizada en este SdP.

El PNUD practica una política de tolerancia cero ante el fraude y otras prácticas prohibidas, y está resuelto a impedir, identificar y abordar todos los actos y prácticas de este tipo contra el propio PNUD o contra terceros participantes en actividades del PNUD. Asimismo, espera que sus contratistas de servicios se adhieran al Código de Conducta de los Contratistas de las Naciones Unidas, que se puede consultar en este enlace: http://www.un.org/depts/ptd/pdf/conduct_spanish.pdf.

Le agradecemos su atención y quedamos a la espera de sus propuestas.

**Atentamente le saluda,
Unidad de Adquisiciones**

DESCRIPCIÓN DE REQUISITOS

Contexto de los requisitos	“Consultoría para la Realización de un Estudio de Mercado de Hub Logístico para República Dominicana”.
Organismo asociado del PNUD en la implementación	<p>La Estrategia Nacional de Desarrollo (END) plantea, en el Eje 3, Objetivo Específico: 3.3.6 “Expandir la cobertura y mejorar la calidad y competitividad de la infraestructura y servicios de transporte y logística, orientándolos a la integración del territorio, al apoyo del desarrollo productivo y a la inserción competitiva en los mercados internacionales”, con el fin de mejorar la competitividad del país y profundizar los procesos de integración económica de la República Dominicana y el mundo. Más específicamente, en el Objetivo Específico 3.3.7 se plantea “Convertir a la República Dominicana en un Centro Logístico Regional aprovechando sus ventajas de Localización Geográfica”.</p> <p>Como parte de los esfuerzos de impulsar el desarrollo del sector Logístico, y lograr las metas planteadas en los objetivos mencionados, el Gobierno Dominicano promulgó el decreto 262-15 que creó el Régimen de Depósito Logístico (RDL), y estableció dos figuras fundamentales, que son los “Centros Logísticos” (CL), y las “Empresas Operadoras Logísticas (EOL)”; también el promulgó el decreto 389-17, que designó a los miembros que componen el Consejo Nacional de Competitividad (CNC), organismo que tiene la responsabilidad de implementar gran parte del Eje 3 de la END; y mediante el decreto número 429-17, se dictó su reglamento.</p> <p>Además, se promulgó el decreto 431-17, que estableció el Comité Nacional de Facilitación de Comercio (CNFC), también conformado por miembros tanto del sector público como del privado.</p> <p>Se crearon, además, varias comisiones y mesas de trabajo lideradas por el Ministerio Administrativo de la Presidencia, con el propósito de recomendar políticas, planes y estrategias, que faciliten la actividad logística multisectorial e incrementen la competitividad del país. El Poder Ejecutivo además decretó el 2018, como el “Año de Fomento a las Exportaciones”.</p> <p>En mayo de 2017 el Banco Interamericano de Desarrollo aprobó la cooperación técnica no reembolsable regional RG-T2908, orientada a apoyar la implementación de la agenda mesoamericana en materia de transporte y logística, como uno de los principales pilares para</p>

	<p>atraer inversión privada, mejorar la competitividad de los países y profundizar los procesos de integración económica de la región. Dicha cooperación técnica apoyó la actualización del Plan Nacional de Logística de Cargas (PNLOG) de República Dominicana, habida cuenta de los cambios institucionales y de orientación estratégica que se habían venido dando en los últimos años.</p> <p>Específicamente, para la fecha en que inició la actualización, República Dominicana había confirmado su adhesión al Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC), y como parte de dicha adhesión conformó su Comité Nacional de Facilitación del Comercio (CNFC) haciéndolo responsable de dos temas: el cumplimiento de los compromisos adquiridos por el país en el marco del AFC, y el liderazgo en los temas de logística, aspecto indisociable de la facilitación del comercio.</p> <p>Complementariamente, el país había ratificado su orientación estratégica en lo que respecta a fortalecer su sistema logístico nacional y a consolidarse como un Hub logístico regional. Para ello, diversos gremios representantes del sector privado con el apoyo del Consejo Nacional de Competitividad crearon el Clúster Logístico, iniciativa orientada a promover el lanzamiento del HUB.</p> <p>La actualización del PNLOG permitió hacer una exploración inicial de la percepción de los actores clave del país sobre los alcances geográficos y los segmentos de mercado que potencialmente atendería el Hub. El Plan de Acciones Inmediatas (PAI) del PNLOG recogió la prioridad de los actores locales respecto a profundizar sobre el conocimiento de la demanda potencial del Hub, que permita alinear los esfuerzos de los sectores públicos y privados.</p> <p>Los presentes términos de referencia son la base para la contratación de un consultor experto en transporte y logística que desarrolle un análisis del mercado potencial de servicios logísticos que pueden ser brindados a cadenas logísticas globales. Para ello, se desea que la consultoría explore el potencial mediante entrevistas a actores claves en países competidores potenciales en la Región y mediante un proceso de validación continuo con los actores locales.</p> <p>La consultoría pretende identificar el segmento del mercado potencial a quien irán dirigidos los servicios logísticos, auxiliares y de valor agregado, marítimos, aéreos, terrestres e intermodales, con el fin de impulsar el desarrollo de una estrategia de desarrollo del sector, con miras a consolidar a la República Dominicana como el HUB Logístico del Caribe.</p>
Breve descripción de los servicios solicitados	<p>ETAPA 1: Búsqueda y revisión de información. El(la) consultor(a) se encargará de la búsqueda y revisión de información sobre tendencias y necesidades del mercado, mejores prácticas regulatorias,</p>

	<p>benchmarking, situación de los principales competidores, así como estado de situación en base a la búsqueda de data e información relevante, entre las que se encuentran las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estadísticas de movimiento de carga en puertos, aeropuertos y pasos de frontera en el país, y tendencias en comparación con otros países de la Región. • Variación en indicadores de desempeño del sector (LPI, conectividad marítima y aérea, etc.) • Tarifas de movimientos portuarios, aeroportuarios y terrestres. • Análisis de principales productos en tránsito por la región Norte de América Latina (incluyendo a la República Dominicana o bajo régimen de admisión temporal en zonas francas). Evolución y tendencias. • Situación de proyectos de desarrollo portuario, aeroportuario y carretero con implicaciones para el desarrollo del Hub. • Informes sectoriales de importancia elaborados por el país. • Revisión de planes de desarrollo logístico de potenciales competidores • Revisión de programas de formación en curso y centros de formación que los dictan. • Información relevante en RD y en los principales competidores: nearshoring, offshoring, y onshoring. • Mejores prácticas regulatorias. • Benchmarking con Singapore, China, Dubai, Corea, Chile, Jamaica, Bahamas, Cuba, Colombia, México y Panamá <p>El(la) consultor(a) coordinará con la contraparte nacional la información requerida, en caso de que éste sea externo.</p> <p>ETAPA 2: Entrevistas y encuestas a actores locales y regionales. El(la) consultor(a) o firma llevará a cabo entrevistas a actores locales y regionales pertenecientes al sector público y privado con miras a:</p>
--	--

- Conocer la oferta local y regional de servicios, principales competidores, oportunidades de negocios, y los factores que inhiben el desarrollo de servicios especializados en la actualidad.
- Identificar aspectos críticos endógenos y exógenos que podrían limitar el desarrollo de una oferta especializada en el futuro
- Identificar tendencias y prioridades en la oferta local, mercados actuales e iniciativas en curso.
- Identificar mediante encuestas en líneas y entrevistas a actores regionales, tendencias actuales y futuras de tercerización de los servicios logísticos; necesidades de servicios y modelos de logísticos utilizados por empresas cuyas mercancías transitan por la región del caribe, principales barreras de acceso que ven el mercado dominicano.
- Información relevante en RD y en los principales competidores: nearshoring, offshoring, y onshoring.
- Identificar mediante encuestas en línea y entrevistas el grado de adopción de tecnologías digitales, así como las tendencias a corto y mediano plazo.

ETAPA 3: Análisis de la situación actual del Hub logístico. Con base en la información y data analizada, el(la) consultor(a) elaborará un diagnóstico de la situación actual que incluya:

- Calidad y tipología de la oferta actual de infraestructura de transporte y logística
- Calidad, tipología y diversificación de la oferta de servicios de transporte y logística actual
- Mercados actualmente servidos, con identificación precisa de las cadenas logísticas asociadas a flujos globales y regionales y los servicios brindados a las mismas
- Situación de los principales competidores
- Tipificación de cadenas logísticas actuales de tránsito o admisión temporal, régimen liberatorio y “de depósito logístico” en el país, con base en taller de trabajo con

	<p>actores clave del sector, recolección de información y entrevistas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificación del grado de agregación de valor actual a cadenas en tránsito, y bajo el régimen de depósito logístico por segmento • Situación actual de procesos de comercio exterior, con identificación de las principales barreras de acceso existentes en el mercado dominicano, • Situación actual de adopción de tecnologías digitales. <p>Análisis competitivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificación de las líneas de negocio y competidores presentes en cada una. • Análisis de competidores por segmento logístico (bienes de consumo, medicamentos, farmacéuticos, otros) y tipología de servicio (auxiliar y de valor agregado) brindado • Identificación de capacidades estratégicas, recursos únicos y factores clave de éxito de un Hub y análisis cualitativo del posicionamiento relativo de República Dominicana con respecto a dichos factores. • Análisis cualitativo del riesgo actual del país (riesgo de mercado, de inversión y operacional) y posicionamiento respecto a competidores. Riesgo relativo para los potenciales segmentos • Otros aspectos que el contractual estime pertinentes <p>ETAPA 4: Análisis del potencial de desarrollo del Hub. El contractual elaborará un análisis del potencial para el desarrollo del Hub que deberá incluir:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estimación preliminar del volumen potencial de flujos que podrían ser captados para generar una propuesta de valor de servicios logísticos. Dicho volumen debe tomar en cuenta los volúmenes actuales de tránsito y transbordo en todos los modos de transporte, así como otros flujos regionales pobremente servidos que actualmente no pasan por República Dominicana. • Análisis de cadenas logísticas potenciales para brindar
--	---

	<p>servicios, con base en análisis de información y los resultados de las entrevistas y encuestas a actores clave del sector.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificación de líneas de negocios potenciales a desarrollar, servicios a ofrecer y segmentos de mercado a atender. Análisis SWOT para consolidarse como Hub para cada segmento en las líneas de negocio pertinentes. • Propuesta de desarrollo temporal del Hub. • Síntesis de estrategias para el desarrollo del Hub: lineamientos estratégicos en materia de infraestructura, servicios, procesos, RRHH, tecnologías digitales, institucional, legal y financiera. • Propuesta de estrategia marketing para la promoción de los segmentos del Hub identificados. • Información relevante en RD y en los principales competidores: nearshoring, offshoring, y onshoring.. • Levantamiento de las Mejores prácticas regulatorias en materia de logística en países de Latinoamérica • Benchmarking entre los servicios ofrecidos en Rep. Dominicana y Latinoamérica. <p>Actividades adicionales. Visitas y talleres de trabajo. El contractual llevará a cabo en República Dominicana, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrevistas a actores clave. Recolección de información, entrevista a actores clave, mapeo de cadenas logísticas de bienes en tránsito o admisión temporal • Presentación y validación del diagnóstico, discusión de lineamientos principales de la propuesta. • Presentación de la propuesta final. Afinamiento de estrategias con actores locales. <p>1. Enfoque y metodología</p> <p>Estudio de mercado que refleje los segmentos en lo que debe enfocarse el hub logístico de la República Dominicana tomando en consideración</p>
--	---

	<ul style="list-style-type: none">• Estadísticas de movimiento de carga en puertos, aeropuertos y pasos de frontera en el país, y tendencias en comparación con otros países de la Región.• Variación en indicadores de desempeño del sector (LPI, conectividad marítima y aérea, etc.)• Tarifas de movimientos portuarios, aeroportuarios y terrestres.• Análisis de principales productos en tránsito por la región Norte de América Latina (incluyendo a la República Dominicana o bajo régimen de admisión temporal en zonas francas). Evolución y tendencias.• Situación de proyectos de desarrollo portuario, aeroportuario y carretero con implicaciones para el desarrollo del Hub.• Informes sectoriales de importancia elaborados por el país.• Revisión de planes de desarrollo logístico de potenciales competidores• Revisión de programas de formación en curso y centros de formación que los dictan.• Información relevante en RD y en los principales competidores: nearshoring, offshoring, y onshoring.• Benchmarking con Singapore, China, Dubai, Corea, Chile, Jamaica, Bahamas, Cuba, Colombia, México y Panamá• Estimación preliminar del volumen potencial de flujos que podrían ser captados para generar una propuesta de valor de servicios logísticos. Dicho volumen debe tomar en cuenta los volúmenes actuales de tránsito y transbordo en todos los modos de transporte, así como otros flujos regionales pobremente servidos que actualmente no pasan por República Dominicana.• Análisis de cadenas logísticas potenciales para brindar servicios, con base en análisis de información y los resultados de las entrevistas y encuestas a actores clave del sector.
--	--

	<ul style="list-style-type: none">• Identificación de líneas de negocios potenciales a desarrollar, servicios a ofrecer y segmentos de mercado a atender. Análisis SWOT para consolidarse como Hub para cada segmento en las líneas de negocio pertinentes.• Propuesta de desarrollo temporal del Hub.• Síntesis de estrategias para el desarrollo del Hub: lineamientos estratégicos en materia de infraestructura, servicios, procesos, RRHH, tecnologías digitales, institucional, legal y financiera.• Propuesta de estrategia marketing para la promoción de los segmentos del Hub identificados.• Levantamiento de las Mejores prácticas regulatorias en materia de logística en países de Latinoamérica• Entrevistas a actores clave. Recolección de información, entrevista a actores clave, mapeo de cadenas logísticas de bienes en tránsito o admisión temporal• Presentación y validación del diagnóstico, discusión de lineamientos principales de la propuesta.• Presentación de la propuesta final. Afinamiento de estrategias con actores locales.• Identificación de las líneas de negocio y competidores presentes en cada una.• Análisis de competidores por segmento logístico (bienes de consumo, medicamentos, farmacéuticos, otros) y tipología de servicio (auxiliar y de valor agregado) brindado• Identificación de capacidades estratégicas, recursos únicos y factores clave de éxito de un Hub y análisis cualitativo del posicionamiento relativo de República Dominicana con respecto a dichos factores.• Análisis cualitativo del riesgo actual del país (riesgo de mercado, de inversión y operacional) y posicionamiento respecto a competidores. Riesgo relativo para los potenciales segmentos• Otros aspectos que el contractual estime pertinentes
--	--

<p>Relación y descripción de los productos esperados</p>	<p>El(la) consultor(a) o firma deberá generar los siguientes productos:</p> <p>Producto 1: Diagnóstico de la situación actual y potencial sobre la posibilidad de convertir a la República Dominicana en un Hub logístico. Este diagnóstico considerar, sin limitarse a ellos, los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calidad y tipología de la oferta actual de infraestructura logística del país • Calidad, tipología y diversificación de la oferta de servicios de transporte actual • Tipificación de cadenas logísticas actuales de tránsito o admisión temporal, régimen liberatorio y “de depósito logístico” en el país, con base en taller de trabajo con actores clave del sector, recolección de información y entrevistas. • Identificación del grado de agregación de valor actual a cadenas en tránsito, y bajo el régimen de depósito logístico por segmento. • Situación actual de procesos de comercio exterior, con identificación de las principales barreras de acceso existentes en el mercado dominicano, • Análisis de cadenas logísticas potenciales para brindar servicios, con base en análisis de información y los resultados de las entrevistas y encuestas a actores clave del sector. <p>Producto 2: Estudio del mercado. Este producto debe contener por lo menos la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercados actualmente servidos, con identificación precisa de las cadenas logísticas asociadas a flujos globales y regionales y los servicios brindados a las mismas • Situación de los principales competidores • Situación actual de adopción de tecnologías digitales. • Análisis competitivo / comparativo (Benchmarking) <ul style="list-style-type: none"> ○ Identificación de las líneas de negocio y competidores presentes en cada una. ○ Análisis de competidores por segmento logístico
--	--

	<p>(bienes de consumo, medicamentos, farmacéuticos, otros) y tipología de servicio (auxiliar y de valor agregado) brindado</p> <ul style="list-style-type: none">○ Identificación de capacidades estratégicas, recursos únicos y factores clave de éxito de un Hub y análisis cualitativo del posicionamiento relativo de República Dominicana con respecto a dichos factores.○ Análisis cualitativo del riesgo actual del país (riesgo de mercado, de inversión y operacional) y posicionamiento respecto a competidores. Riesgo relativo para los potenciales segmentos. <ul style="list-style-type: none">• Estimación preliminar del volumen potencial de flujos que podrían ser captados para generar una propuesta de valor de servicios logísticos. Dicho volumen debe tomar en cuenta los volúmenes actuales de tránsito y transbordo en todos los modos de transporte, así como otros flujos regionales pobremente servidos que actualmente no pasan por República Dominicana.• Identificación de líneas de negocios potenciales a desarrollar, servicios a ofrecer y segmentos de mercado a atender. Análisis SWOT para consolidarse como Hub para cada segmento en las líneas de negocio pertinentes.• Propuesta de desarrollo temporal del Hub.• Síntesis de estrategias para el desarrollo del Hub: lineamientos estratégicos en materia de infraestructura, servicios, procesos, RRHH, tecnologías digitales, institucional, legal y financiera.• Líneas generales de lo que podría ser la estrategia marketing para la promoción de los segmentos del Hub identificados.• Insumos para incorporar el HUB Logístico en la estrategia marca país. <p>Estos informes incluirán en anexo todos los documentos complementarios generados por el(la) consultor(a), tales como informes de revisión, presentaciones y cualquier otro que se genere como resultado de las actividades. Todos los informes serán presentados en medio digital, en formato PDF u otros compatibles con Microsoft Office.</p>
--	---

	<p>Los informes serán remitidos para aprobación del Consejo Nacional de Competitividad y el Clúster de Logística de la República Dominicana.</p> <p>Producto 3: Informe Final y Resumen Ejecutivo impreso que incluya información sobre los resultados de la consultoría y propuestas para desarrollo adicional. El formato debe estar en WORD o PDF.</p> <p>El(la) consultor(a) deberá presentar el estudio de mercado a los principales actores del sector logístico y a las instituciones gubernamentales con incidencia en el mismo.</p>
Persona encargada de la supervisión de los trabajos/resultados del proveedor de servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Consejo Nacional de Competitividad • Clúster de Logística • Unidad de Programa- PNUD
Frecuencia de los informes	Cada 15 días
Requisitos de los informes de avance	<ul style="list-style-type: none"> • Los informes serán presentados en medio digital, en formato PDF u otros compatibles con Microsoft Office. • Los informes deben incluir en anexo todos los documentos complementarios generados por el(la) consultor(a), tales como: informes de revisión, presentaciones y cualquier otro que se genere como resultado de las actividades.
Localización de los trabajos	Santo Domingo
Duración prevista de los trabajos	Cuatro (4) meses
Fecha de inicio prevista	Marzo 2020
Fecha de terminación máxima	Julio 2020
Viajes previstos	La firma consultora no necesita estar físicamente en el país, pero deberá trasladarse para realizar las entrevistas o buscar la información requerida.
Requisitos especiales de seguridad	N/A
Instalaciones que facilitará el PNUD (es decir, no incluidas en la propuesta de precios)	Todos los trabajos de investigación y reuniones técnicas serán realizadas en los Salones de Reuniones del Consejo Nacional de Competitividad.
Calendario de ejecución, indicando desglose y calendario de actividades y subactividades	Obligatorio
Nombres y currículos con suficientes detalles de las personas participantes en la prestación de los servicios	Obligatorio
Moneda de la propuesta	Pesos Dominicanos

Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) en la propuesta de precios	No deberá incluir el ITBIS
Período de validez de la/s propuesta/s (a partir de la fecha límite para la presentación de la propuesta)	90 días En circunstancias excepcionales el PNUD podrá pedir al Contratista que amplíe el plazo de validez de la Propuesta más allá de lo que se ha iniciado inicialmente en las condiciones de salida de esta SdP. En este caso, el Contratista confirmará la ampliación por escrito, sin ningún tipo de modificación ulterior a la Propuesta.
Cotizaciones parciales	No permitidas
Condiciones de pago	Contra entrega satisfactoria: Porcentaje de Pago Requisitos de Pago 20% del total Entrega de Producto 1 30% del total Entrega de Producto 2 50% del total Entrega de Producto 3
Persona/s autorizadas para revisar/inspeccionar/aprobar los productos/servicios finalizados y autorizar el desembolso de los pagos.	Coordinador (a) del Proyecto
Tipo de contrato que deberá firmarse	Contrato de Servicios Profesionales
Criterios de adjudicación de un contrato	<input type="checkbox"/> Mayor puntuación combinada (con la siguiente distribución: un 70% a la oferta técnica, un 30% a la propuesta financiera) <input type="checkbox"/> Plena aceptación de los Términos y Condiciones Generales de Contratación del PNUD (TCG). Se trata de un criterio obligatorio que no puede obviarse en ningún caso, con independencia de la naturaleza de los servicios solicitados. La no aceptación de los TCG será motivo de inadmisión de la Propuesta.
Criterios de evaluación de una propuesta	<u>Propuesta técnica (70%)</u> <input type="checkbox"/> Antecedentes de la empresa 25% <input type="checkbox"/> Metodología, adecuación a las condiciones y plazos del plan de ejecución 20% <input type="checkbox"/> Estructura gerencial y calificación del personal directivo 25% <u>Propuesta financiera (30%)</u> Se calculará la relación entre precio de la propuesta y el precio más bajo de todas las propuestas que haya recibido el PNUD.
El PNUD adjudicará el Contrato a:	<input checked="" type="checkbox"/> Uno solo oferente
Anexos a la presente SdP	<input checked="" type="checkbox"/> Formulario de presentación de la Propuesta (Anexo 2) <input checked="" type="checkbox"/> Términos y Condiciones Generales / Condiciones Especiales (Anexo 3)

Persona de contacto para todo tipo de información (Demandas por escrito únicamente)	Unidad adquisiciones Adquisiciones.do@undp.org Cualquier retraso en la respuesta del PNUD no podrá ser utilizado como motivo para ampliar el plazo de presentación, a menos que el PNUD decida que considera necesaria dicha ampliación y comunique un nuevo plazo límite a los solicitantes.
Otras informaciones <i>[sírvanse especificar]</i>	La empresa debe presentar junto a su propuesta técnica el Cronograma de Ejecucion.

EVALUACIÓN PRELIMINAR	
Requisitos	Cumple/No Cumple
Formulario presentación ofertas llenado, firmado y sellado.	
La firma consultora deberá tener por lo menos 10 años de experiencia general en el desarrollo de estrategias de promoción y de mercado en República Dominicana, investigación, inteligencia de mercado y en el diseño de estrategias de mercado dirigidas a las áreas de servicios, preferiblemente en el sector de transporte y logística.	
Certificado expedido por la Autoridad de Recaudación Tributaria que pruebe que el Oferente está al corriente de sus obligaciones de pago de impuestos o Certificado de exención de impuestos, si tal es la situación tributaria del Proponente	
<p>La Firma Consultora deberá estar compuesta por un Jefe de Equipo y por lo menos dos (2) especialistas con experiencia en temas de transporte y promoción de servicios.</p> <p>a) Coordinador del Equipo: Formación Académica: Maestría o equivalente, con un mínimo de 10 años de experiencia profesional general en ingeniería de transporte, logística, inteligencia de mercado y/o afines. Dominio del idioma español. Excelentes capacidades de comunicación escrita y oral en español e inglés. Experiencias en coordinación de proyecto preferible.</p> <p>b) Personal Clave (al menos 2 especialistas):</p> <p>1. <u>Un(a) especialista en realización de estudios de mercado:</u> Licenciado en Economía, Mercadeo, Administración o carreras afines, con por los menos participación en 5 estudios de mercado o inteligencia de mercado.</p> <p>2. <u>Un(a) especialista en logística que cumpla con los siguientes requisitos:</u> Ingeniero o Licenciado en Logística, Negocios</p>	

Internacionales, o Ingeniería Industrial con por lo menos 5 años de experiencia probada en el sector logístico en la República Dominicana.	
Toda la información relativa a cualquier litigio, pasado y presente, durante los últimos cinco (5) años, en el que estuviera involucrado el Proponente, indicando las partes interesadas, el objeto del litigio, los montos involucrados y la resolución final, si el litigio ya concluyó.	
Declaración jurada que consigne no estar afectado en forma directa o indirecta por intereses contrapuestos a los de las AGENCIAS ONU o por incompatibilidades de carácter ético, ni se encuentren alcanzados por las prohibiciones establecidas	

Resumen Evaluación Técnica

Resumen del método de evaluación de las Propuestas técnicas	Porcentaje	Puntuación máxima	
1.	Experiencia de la Firma o Asociación Temporal de Profesionales	25%	250
2.	Metodología, enfoque y plan de ejecución propuestos	20%	200
3.	Equipo propuesto	25%	250
	Total		700

Evaluación de la Propuesta Técnica Formulario Nº 1	Puntuación máxima	
Experiencia de la Firma o Asociación de Profesionales		
1.1	La firma consultora deberá tener al menos 10 años de experiencia general en el desarrollo de estrategias de promoción y de mercado en República Dominicana, investigación, inteligencia de mercado, y en el diseño de estrategias de mercado dirigidas a las áreas de servicios, preferiblemente en el sector de transporte y logística.	150
1.2	50 puntos adicionales por cada experiencia específica relacionada al proceso en asunto hasta alcanzar la máxima puntuación	100
Puntuación Máxima		250

Evaluación de la Propuesta Técnica Formulario Nº 2	Puntuación máxima	
Metodología, enfoque y plan de ejecución propuestos		
2.1	¿En qué medida comprende el Proponente la tarea?	40
2.2	¿Está basada la Propuesta en un estudio del entorno del proyecto? ¿Se han utilizado correctamente en la preparación del proyecto los datos de dicho estudio?	40
2.3	¿Se puede considerar adecuado el marco conceptual adoptado para esta tarea?	40
2.4	¿Se han abordado los aspectos principales de la tarea con suficiente detalle? ¿Se corresponde con los TdR?	40
2.5	¿Está la presentación expresada con claridad? ¿Es la secuencia de actividades y la planificación lógica y realista? ¿Promete una ejecución eficaz del proyecto?	40
Puntuación Máxima		200

Evaluación de la Propuesta Técnica Formulario nº 3			
Coordinador (a) del Proyecto			Puntuación Máxima
Formación académica Coordinador(a) del Proyecto	Formación Académica: Maestría o equivalente.	25 puntos	100
Experiencia Coordinador del Proyecto	Mínimo de 10 años de experiencia profesional general en ingeniería de transporte, logística, inteligencia de mercado y/o afines.	25 puntos	
	Dominio Idioma Inglés (Oral y escrito). Dominio Idioma Español (Oral y escrito).	25 puntos	
	Experiencias en coordinación de proyecto preferible	25 puntos	
Equipo Técnico			
Formación académica Especialista Estudio de Mercado	Licenciado en Economía, Mercadeo, Administración o carreras afines.	35	75
Experiencia Especialista Estudio de Mercado	Se requiere participación demostrada de por lo menos 5 estudios de mercado o inteligencia de mercado.	40	

Formación académica Especialista en Logística	Ingeniero o Licenciado en Logística, Negocios Internacionales, o Ingeniería Industrial	35	75
Experiencia Especialista en Logística	Se requiere por lo menos 5 años de experiencia probada en el sector logístico en la República Dominicana.	40	
Total			250
Total General			700

TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR)

Consultoría para la Realización del Estudio de Mercado de Hub Logístico para República Dominicana

2. Antecedentes, Argumentación, Descripción del Proyecto

La Estrategia Nacional de Desarrollo (END) plantea, en el Eje 3, Objetivo Específico: 3.3.6 “Expandir la cobertura y mejorar la calidad y competitividad de la infraestructura y servicios de transporte y logística, orientándolos a la integración del territorio, al apoyo del desarrollo productivo y a la inserción competitiva en los mercados internacionales”, con el fin de mejorar la competitividad del país y profundizar los procesos de integración económica de la República Dominicana y el mundo. Más específicamente, en el Objetivo Específico 3.3.7 se plantea “Convertir a la República Dominicana en un Centro Logístico Regional aprovechando sus ventajas de Localización Geográfica”.

Como parte de los esfuerzos de impulsar el desarrollo del sector Logístico, y lograr las metas planteadas en los objetivos mencionados, el Gobierno Dominicano promulgó el decreto 262-15 que creó el Régimen de Depósito Logístico (RDL), y estableció dos figuras fundamentales, que son los “Centros Logísticos” (CL), y las “Empresas Operadoras Logísticas (EOL)”; también el promulgó el decreto 389-17, que designó a los miembros que componen el Consejo Nacional de Competitividad (CNC), organismo que tiene la responsabilidad de implementar gran parte del Eje 3 de la END; y mediante el decreto número 429-17, se dictó su reglamento.

Además, se promulgó el decreto 431-17, que estableció el Comité Nacional de Facilitación de Comercio (CNFC), también conformado por miembros tanto del sector público como del privado.

Se crearon, además, varias comisiones y mesas de trabajo lideradas por el Ministerio Administrativo de la Presidencia, con el propósito de recomendar políticas, planes y estrategias, que faciliten la actividad logística multisectorial e incrementen la competitividad del país. El Poder Ejecutivo además decretó el 2018, como el “Año de Fomento a las Exportaciones”.

En mayo de 2017 el Banco Interamericano de Desarrollo aprobó la cooperación técnica no reembolsable regional RG-T2908, orientada a apoyar la implementación de la agenda mesoamericana en materia de transporte y logística, como uno de los principales pilares para atraer inversión privada, mejorar la competitividad de los países y profundizar los procesos de integración económica de la región. Dicha cooperación técnica apoyó la actualización del Plan Nacional de Logística de Cargas (PNLOG) de República Dominicana, habida cuenta de los cambios institucionales y de orientación estratégica que se habían venido dando en los últimos años.

Específicamente, para la fecha en que inició la actualización, República Dominicana había confirmado su adhesión al Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC), y como parte de dicha adhesión conformó su Comité Nacional de Facilitación del Comercio (CNFC) haciéndolo responsable de dos temas: el cumplimiento de los compromisos adquiridos por el país en el marco del AFC, y el liderazgo en los temas de logística, aspecto indisoluble de la facilitación

del comercio.

Complementariamente, el país había ratificado su orientación estratégica en lo que respecta a fortalecer su sistema logístico nacional y a consolidarse como un Hub logístico regional. Para ello, diversos gremios representantes del sector privado con el apoyo del Consejo Nacional de Competitividad, crearon el Clúster Logístico, iniciativa orientada a promover el lanzamiento del HUB.

La actualización del PNLOG permitió hacer una exploración inicial de la percepción de los actores clave del país sobre los alcances geográficos y los segmentos de mercado que potencialmente atendería el Hub. El Plan de Acciones Inmediatas (PAI) del PNLOG recogió la prioridad de los actores locales respecto a profundizar sobre el conocimiento de la demanda potencial del Hub, que permita alinear los esfuerzos de los sectores públicos y privados.

Los presentes términos de referencia son la base para la contratación de un(una) consultor(a) experto(a) en transporte y logística que desarrolle un análisis del mercado potencial de servicios logísticos que pueden ser brindados a cadenas logísticas globales. Para ello, se desea que la consultoría explore el potencial mediante entrevistas a actores claves en países competidores potenciales en la Región y mediante un proceso de validación continuo con los actores locales.

La consultoría pretende identificar el segmento del mercado potencial a quien irán dirigidos los servicios logísticos, auxiliares y de valor agregado, marítimos, aéreos, terrestres e intermodales, con el fin de impulsar el desarrollo de una estrategia de desarrollo del sector, con miras a consolidar a la República Dominicana como el HUB Logístico del Caribe.

3. Objetivos Específicos

1. Contar con un documento estratégico que ayude al sector de logística dominicano a desarrollar acciones e iniciativas puntuales dirigidas a usuarios específicos.
2. Impulsar el desarrollo competitivo del Sector de Logística en la República Dominicana.
3. Contribuir al desarrollo e implementación de la Estrategia Dominicana Competitiva y la Estrategia Nacional de Desarrollo (END), consolidando al país como un HUB logístico para el Caribe.
- 4.
5. Servir de puerto de enlace entre Europa y el Caribe, dinamizando de esta forma la economía nacional, y creando nuevas oportunidades de empleo.

4. Alcance

Actividades Principales

ETAPA 1: Búsqueda y revisión de información. El(la) consultor(a) se encargará de la búsqueda y revisión de información sobre tendencias y necesidades del mercado, mejores prácticas regulatorias, benchmarking, situación de los principales competidores, así como estado de situación en base a la búsqueda de data e información relevante, entre las que se encuentran las siguientes:

- Estadísticas de movimiento de carga en puertos, aeropuertos y pasos de frontera en el país, y tendencias en comparación con otros países de la Región.
- Variación en indicadores de desempeño del sector (LPI, conectividad marítima y aérea, etc.)
- Tarifas de movimientos portuarios, aeroportuarios y terrestres.
- Análisis de principales productos en tránsito por la región Norte de América Latina (incluyendo a la República Dominicana o bajo régimen de admisión temporal en zonas francas). Evolución y tendencias.
- Situación de proyectos de desarrollo portuario, aeroportuario y carretero con implicaciones para el desarrollo del Hub.
- Informes sectoriales de importancia elaborados por el país.
- Revisión de planes de desarrollo logístico de potenciales competidores
- Revisión de programas de formación en curso y centros de formación que los dictan.
- Información relevante en RD y en los principales competidores: nearshoring, offshoring, y onshoring.
- Mejores prácticas regulatorias.
- Benchmarking con Singapore, China, Dubai, Corea, Chile, Jamaica, Bahamas, Cuba, Colombia, México y Panamá.

El(la) consultor(a) coordinará con la contraparte nacional la información requerida, en caso de que éste sea externo.

ETAPA 2: Entrevistas y encuestas a actores locales y regionales. El(la) consultor(a) o firma llevará a cabo entrevistas a actores locales y regionales pertenecientes al sector público y privado con miras a:

- Conocer la oferta local y regional de servicios, principales competidores, oportunidades de negocios, y los factores que inhiben el desarrollo de servicios especializados en la actualidad.
- Identificar aspectos críticos endógenos y exógenos que podrían limitar el desarrollo de una oferta especializada en el futuro
- Identificar tendencias y prioridades en la oferta local, mercados actuales e iniciativas en curso.
- Identificar mediante encuestas en líneas y entrevistas a actores regionales, tendencias actuales y futuras de tercerización de los servicios logísticos; necesidades de servicios y

modelos de logísticos utilizados por empresas cuyas mercancías transitan por la región del caribe, principales barreras de acceso que ven el mercado dominicano.

- Información relevante en RD y en los principales competidores: nearshoring, offshoring, y onshoring.
- Identificar mediante encuestas en línea y entrevistas el grado de adopción de tecnologías digitales, así como las tendencias a corto y mediano plazo.

ETAPA 3: Análisis de la situación actual del Hub logístico. Con base en la información y data analizada, el(la) consultor(a) elaborará un diagnóstico de la situación actual que incluya:

- Calidad y tipología de la oferta actual de infraestructura de transporte y logística
- Calidad, tipología y diversificación de la oferta de servicios de transporte y logística actual
- Mercados actualmente servidos, con identificación precisa de las cadenas logísticas asociadas a flujos globales y regionales y los servicios brindados a las mismas
- Situación de los principales competidores
- Tipificación de cadenas logísticas actuales de tránsito o admisión temporal, régimen liberatorio y “de depósito logístico” en el país, con base en taller de trabajo con actores clave del sector, recolección de información y entrevistas.
- Identificación del grado de agregación de valor actual a cadenas en tránsito, y bajo el régimen de depósito logístico por segmento
- Situación actual de procesos de comercio exterior, con identificación de las principales barreras de acceso existentes en el mercado dominicano,
- Situación actual de adopción de tecnologías digitales.

Análisis competitivo:

- Identificación de las líneas de negocio y competidores presentes en cada una.
- Análisis de competidores por segmento logístico (bienes de consumo, medicamentos, farmacéuticos, otros) y tipología de servicio (auxiliar y de valor agregado) brindado
- Identificación de capacidades estratégicas, recursos únicos y factores clave de éxito de un Hub y análisis cualitativo del posicionamiento relativo de República Dominicana con respecto a dichos factores.
- Análisis cualitativo del riesgo actual del país (riesgo de mercado, de inversión y operacional) y posicionamiento respecto a competidores. Riesgo relativo para los potenciales segmentos
- Otros aspectos que el contractual estime pertinentes

ETAPA 4: Análisis del potencial de desarrollo del Hub. El contractual elaborará un análisis del potencial para el desarrollo del Hub que deberá incluir:

- Estimación preliminar del volumen potencial de flujos que podrían ser captados para generar una propuesta de valor de servicios logísticos. Dicho volumen debe tomar en cuenta los volúmenes actuales de tránsito y transbordo en todos los modos de transporte así como otros flujos regionales pobremente servidos que actualmente no pasan por República Dominicana.
- Análisis de cadenas logísticas potenciales para brindar servicios, con base en análisis de información y los resultados de las entrevistas y encuestas a actores clave del sector.
- Identificación de líneas de negocios potenciales a desarrollar, servicios a ofrecer y segmentos de mercado a atender. Análisis SWOT para consolidarse como Hub para cada segmento en las líneas de negocio pertinentes.
- Propuesta de desarrollo temporal del Hub.
- Síntesis de estrategias para el desarrollo del Hub: lineamientos estratégicos en materia de infraestructura, servicios, procesos, RRHH, tecnologías digitales, institucional, legal y financiera.
- Propuesta de estrategia marketing para la promoción de los segmentos del Hub identificados.
- Información relevante en RD y en los principales competidores: nearshoring, offshoring, y onshoring..
- Levantamiento de las Mejores prácticas regulatorias en materia de logística en países de Latinoamérica
- Benchmarking entre los servicios ofrecidos en Rep. Dominicana y Latinoamérica.

Actividades adicionales. Visitas y talleres de trabajo. El contractual llevará a cabo en República Dominicana, tales como:

- Entrevistas a actores clave. Recolección de información, entrevista a actores clave, mapeo de cadenas logísticas de bienes en tránsito o admisión temporal
- Presentación y validación del diagnóstico, discusión de lineamientos principales de la propuesta.
- Presentación de la propuesta final. Afinamiento de estrategias con actores locales.

5. Enfoque y metodología

Estudio de mercado que refleje los segmentos en lo que debe enfocarse el hub logístico de la República Dominicana tomando en consideración

- Estadísticas de movimiento de carga en puertos, aeropuertos y pasos de frontera en el

país, y tendencias en comparación con otros países de la Región.

- Variación en indicadores de desempeño del sector (LPI, conectividad marítima y aérea, etc.)
- Tarifas de movimientos portuarios, aeroportuarios y terrestres.
- Análisis de principales productos en tránsito por la región Norte de América Latina (incluyendo a la República Dominicana o bajo régimen de admisión temporal en zonas francas). Evolución y tendencias.
- Situación de proyectos de desarrollo portuario, aeroportuario y carretero con implicaciones para el desarrollo del Hub.
- Informes sectoriales de importancia elaborados por el país.
- Revisión de planes de desarrollo logístico de potenciales competidores
- Revisión de programas de formación en curso y centros de formación que los dictan.
- Información relevante en RD y en los principales competidores: nearshoring, offshoring, y onshoring.
- Benchmarking con Singapore, China, Dubai, Corea, Chile, Jamaica, Bahamas, Cuba, Colombia, México y Panamá
- Estimación preliminar del volumen potencial de flujos que podrían ser captados para generar una propuesta de valor de servicios logísticos. Dicho volumen debe tomar en cuenta los volúmenes actuales de tránsito y transbordo en todos los modos de transporte, así como otros flujos regionales pobremente servidos que actualmente no pasan por República Dominicana.
- Análisis de cadenas logísticas potenciales para brindar servicios, con base en análisis de información y los resultados de las entrevistas y encuestas a actores clave del sector.
- Identificación de líneas de negocios potenciales a desarrollar, servicios a ofrecer y segmentos de mercado a atender. Análisis SWOT para consolidarse como Hub para cada segmento en las líneas de negocio pertinentes.
- Propuesta de desarrollo temporal del Hub.
- Síntesis de estrategias para el desarrollo del Hub: lineamientos estratégicos en materia de infraestructura, servicios, procesos, RRHH, tecnologías digitales, institucional, legal y financiera.
- Propuesta de estrategia marketing para la promoción de los segmentos del Hub identificados.
- Levantamiento de las Mejores prácticas regulatorias en materia de logística en países de Latinoamérica

- Entrevistas a actores clave. Recolección de información, entrevista a actores clave, mapeo de cadenas logísticas de bienes en tránsito o admisión temporal
- Presentación y validación del diagnóstico, discusión de lineamientos principales de la propuesta.
- Presentación de la propuesta final. Afinamiento de estrategias con actores locales.
- Identificación de las líneas de negocio y competidores presentes en cada una.
- Análisis de competidores por segmento logístico (bienes de consumo, medicamentos, farmacéuticos, otros) y tipología de servicio (auxiliar y de valor agregado) brindado
- Identificación de capacidades estratégicas, recursos únicos y factores clave de éxito de un Hub y análisis cualitativo del posicionamiento relativo de República Dominicana con respecto a dichos factores.
- Análisis cualitativo del riesgo actual del país (riesgo de mercado, de inversión y operacional) y posicionamiento respecto a competidores. Riesgo relativo para los potenciales segmentos
- Otros aspectos que el contractual estime pertinentes.

6. Entregables y calendario / Resultados previstos

El(la) consultor(a) o firma deberá generar los siguientes productos:

Producto 1: Diagnóstico de la situación actual y potencial sobre la posibilidad de convertir a la República Dominicana en un Hub logístico. Este diagnóstico considerar, sin limitarse a ellos, los siguientes puntos:

- Calidad y tipología de la oferta actual de infraestructura logística del país
- Calidad, tipología y diversificación de la oferta de servicios de transporte actual
- Tipificación de cadenas logísticas actuales de tránsito o admisión temporal, régimen liberatorio y “de depósito logístico” en el país, con base en taller de trabajo con actores clave del sector, recolección de información y entrevistas.
- Identificación del grado de agregación de valor actual a cadenas en tránsito, y bajo el régimen de depósito logístico por segmento.
- Situación actual de procesos de comercio exterior, con identificación de las principales barreras de acceso existentes en el mercado dominicano.
- Análisis de cadenas logísticas potenciales para brindar servicios, con base

en análisis de información y los resultados de las entrevistas y encuestas a actores clave del sector.

Producto 2: Estudio del mercado. Este producto debe contener por lo menos la siguiente información:

- Mercados actualmente servidos, con identificación precisa de las cadenas logísticas asociadas a flujos globales y regionales y los servicios brindados a las mismas
- Situación de los principales competidores
- Situación actual de adopción de tecnologías digitales.
- Análisis competitivo / comparativo (Benchmarking)
 - Identificación de las líneas de negocio y competidores presentes en cada una.
 - Análisis de competidores por segmento logístico (bienes de consumo, medicamentos, farmacéuticos, otros) y tipología de servicio (auxiliar y de valor agregado) brindado
 - Identificación de capacidades estratégicas, recursos únicos y factores clave de éxito de un Hub y análisis cualitativo del posicionamiento relativo de República Dominicana con respecto a dichos factores.
 - Análisis cualitativo del riesgo actual del país (riesgo de mercado, de inversión y operacional) y posicionamiento respecto a competidores. Riesgo relativo para los potenciales segmentos.
- Estimación preliminar del volumen potencial de flujos que podrían ser captados para generar una propuesta de valor de servicios logísticos. Dicho volumen debe tomar en cuenta los volúmenes actuales de tránsito y transbordo en todos los modos de transporte así como otros flujos regionales pobremente servidos que actualmente no pasan por República Dominicana.
- Identificación de líneas de negocios potenciales a desarrollar, servicios a ofrecer y segmentos de mercado a atender. Análisis SWOT para consolidarse como Hub para cada segmento en las líneas de negocio pertinentes.
- Propuesta de desarrollo temporal del Hub.
- Síntesis de estrategias para el desarrollo del Hub: lineamientos estratégicos en materia de infraestructura, servicios, procesos, RRHH, tecnologías digitales, institucional, legal y financiera.
- Líneas generales de lo que podría ser la estrategia marketing para la

promoción de los segmentos del Hub identificados.

- Insumos para incorporar el HUB Logístico en la estrategia marca país.

Estos informes incluirán en anexo todos los documentos complementarios generados por el(la) consultor(a), tales como informes de revisión, presentaciones y cualquier otro que se genere como resultado de las actividades. Todos los informes serán presentados en medio digital, en formato PDF u otros compatibles con Microsoft Office.

Los informes serán remitidos para aprobación del Consejo Nacional de Competitividad y el Clúster de Logística de la República Dominicana.

Producto 3: Informe Final y Resumen Ejecutivo impreso que incluya información sobre los resultados de la consultoría y propuestas para desarrollo adicional. El formato debe estar en WORD o PDF.

El(la) consultor(a) deberá presentar el estudio de mercado a los principales actores del sector logístico y a las instituciones gubernamentales con incidencia en el mismo.

7. Indicadores clave de rendimiento y nivel de servicio

Los resultados de este trabajo permitirán generar el plan de mercadeo del hub, así como su inclusión y promoción dentro del proyecto de marca país. Este estudio debe definirse los segmentos en que se basará el hub para poder conseguir los clientes, y poder promocionar al país.

La firma contratada debe cumplir con el objetivo antes descrito en un plazo no mayor de 4 meses, en caso contrario deberá rescindirse el contrato (segmentos en que se basará el hub tomando en consideración los competidores, los flujos comerciales, las ventajas competitivas, las mejores prácticas); y por ende no proceder al pago de los productos que incumplan con los términos de referencia.

8. Gobernanza y rendición de cuentas

Estos informes incluirán en anexo todos los documentos complementarios generados por el(la) consultor(a), tales como informes de revisión, presentaciones y cualquier otro que se genere como resultado de las actividades. Todos los informes serán presentados en medio digital, en formato PDF u otros compatibles con Microsoft Office.

Los informes serán remitidos para aprobación del Consejo Nacional de Competitividad y el Clúster de Logística de la República Dominicana, esto sin desmedro de que deberán hacer reportes sobre los avances o inconvenientes encontrados cada 15 días. Los pagos se harán según el calendario acorde con el cronograma de entregables fijado más arriba.

9. Instalaciones provistas por el PNUD

Competitividad podrá facilitar sus salones de reuniones para las entrevistas que se realicen o para la realización de las reuniones de rendición de cuenta o de planificación que involucren su personal y el del clúster, siempre que se coordinen con tiempo y exista la disponibilidad.

10. Duración prevista del contrato o la tarea

La duración prevista de la consultoría es de 4 meses, acorde con el siguiente cronograma de entregables:

Productos	Meses			
	1	2	3	4
Producto 1: Diagnóstico de la situación actual y potencial de la posibilidad de convertir a la República Dominicana en un Hub Logístico.	■	■		
Producto 2: Estudio del mercado		■	■	■
Producto 3: Resumen Ejecutivo e Informe final de la consultoría				■
Actividad: presentación del estudio a los actores principales del sector logístico y representantes de instituciones públicas				■

El plazo de revisión de los resultados, luego de la entrega es de 15 días. Durante este plazo o a su vencimiento Competitividad y el Clúster podrán comunicarle a la firma consultora cualquier observación o solicitud de modificación que deba ser realizada, teniendo ésta igual plazo para remitir las mejoras solicitadas, a menos que el nivel de tarea requerido amerite un plazo mayor.

11. Lugar de destino

La firma consultora no necesita estar físicamente en el país, pero deberá trasladarse para realizar las entrevistas o buscar la información requerida. En caso de que se necesite el uso del salón de reuniones de competitividad para la realización de alguna actividad debe ser solicitado con tiempo y está sujeto a disponibilidad.

12. Calificaciones profesionales del contratista exitoso y su personal clave

La firma consultora deberá conformar un equipo multidisciplinario con vasta experiencia y conocimiento en los diferentes temas para lograr los objetivos generales y específicos del proyecto. Igualmente, la firma consultora deberá someter la metodología de trabajo propuesta y su respectivo calendario de ejecución.

La firma consultora deberá tener al menos 10 años de experiencia general en el desarrollo de estrategias de promoción y de mercado en República Dominicana, investigación, inteligencia de mercado, y en el diseño de estrategias de mercado dirigidas a las áreas de servicios, preferiblemente en el sector de transporte y logística.

El equipo deberá estar compuesto por un jefe de equipo y, por lo menos, dos (2) especialistas con experiencia en temas de transporte y promoción de servicios.

a) Coordinador(a) del Proyecto

Formación Académica: Maestría o equivalente, con un mínimo de 10 años de experiencia profesional general en ingeniería de transporte, logística, inteligencia de mercado y/o afines. Dominio del idioma español. Excelentes capacidades de comunicación escrita y oral en

español e inglés. Capacidad personal para promover el diálogo público/privado y para organizar eventos relacionados, liderazgos. Experiencias en coordinación de proyecto preferible.

b) Personal Clave (por lo menos 2 especialistas).

1. Un(a) especialista en realización de estudios de mercado: Licenciado en Economía, Mercadeo, Administración o carreras afines, con por los menos participación en 5 estudios de mercado o inteligencia de mercado.
2. Un(a) especialista en logística que cumpla con los siguientes requisitos: Ingeniero o Licenciado en Logística, Negocios Internacionales, o Ingeniería Industrial con por lo menos 5 años de experiencia probada en el sector logístico en la República Dominicana.

13. Precio y cronograma de pagos

- a) El precio de esta consultoría será fijo basado en los resultados
- b) El precio a pagar de esta consultoría deberá cubrir todos los gastos necesarios para llevar a cabo la misma hasta su finalidad, es decir, el Consejo Nacional de Competitividad no cubrirá gastos de ninguna de las actividades a realizar por los(las) consultores(as).
- c) Resultados clave.

Productos	Meses				Porcentaje de Pago
	1	2	3	4	
Producto 1: Diagnóstico de la situación actual y potencial de la posibilidad de convertir a la República Dominicana en un Hub Logístico.					20%
Producto 2: Estudio de mercado					30%
Producto 3: Resumen Ejecutivo e Informe final de la consultoría					50%
Actividad: presentación del estudio a los actores principales del sector logístico y representantes de instituciones públicas					

FORMULARIO DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS POR LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS¹

(La presentación de este formulario se realizará únicamente en papel de cartas de la empresa proveedora de servicios, en el que figurará el encabezamiento oficial de la misma²)

[Insértese: lugar, fecha]

A: Inka Mattila
Representante Residente
Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
(PNUD)

Estimado señor/Estimada señora Mattila:

Los abajo firmantes tenemos el placer de dirigirnos a ustedes para ofrecer al PNUD los siguientes servicios, de conformidad con los requisitos que se establecen en la Solicitud de Propuesta de fecha *[especifíquese]* y todos sus anexos, así como en las disposiciones de los Términos y Condiciones Generales de Contratación del PNUD. A saber:

A. Calificaciones del Proveedor de Servicios

El Proveedor de Servicios deberá describir y explicar cómo y por qué se considera la entidad que mejor puede cumplir con los requisitos de PNUD, indicando para ello lo siguiente:

- a) Perfil: descripción de la naturaleza del negocio, ámbito de experiencia, licencias, certificaciones, acreditaciones, etc.;*
- b) Licencias de negocios: documentos de registro, certificación de pago de Impuestos, etc.;*
- c) Informe financiero auditado más reciente: cuenta de resultados y balance general que indique su estabilidad, liquidez y solvencia financieras, su reputación en el mercado, etc.;*
- d) Antecedentes: lista de clientes de servicios similares a los requeridos por el PNUD, con indicación del alcance, la duración y el valor del contrato, y referencias de contacto;*
- e) Certificados y acreditación: entre otros los certificados de calidad, registros de patentes, certificados de sostenibilidad ambiental, etc.;*
- f) Declaración por escrito de que la empresa no está incluida en la Lista Consolidada 1267/1989 del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, o en la lista de la División de Adquisiciones de las Naciones Unidas o en cualquier otra lista de proveedores inelegibles de las Naciones Unidas.*

¹ Este apartado será la guía del Proveedor de Servicios en la preparación de su Propuesta.

² El papel de cartas oficial con el encabezamiento de la empresa deberá facilitar información detallada –dirección, correo electrónico, números de teléfono y fax– a efectos de verificación.

B. Propuesta metodológica para la realización de los servicios

El Proveedor de Servicios debe describir cómo tiene previsto abordar y cumplir las exigencias de la SdP, y para ello proporcionará una descripción detallada de las características esenciales de funcionamiento, las condiciones de los informes y los mecanismos de garantía de calidad que tiene previstos, al tiempo que demuestra que la metodología propuesta será la apropiada teniendo en cuenta las condiciones locales y el contexto de los trabajos.

C. Calificación del personal clave

Cuando así lo establezca la SdP, el Proveedor del Servicio facilitará:

- a) los nombres y calificación del personal clave que participe en la provisión de los servicios, indicando el rango de cada uno (jefe de equipo, personal subalterno, etc.);*
- b) en los casos en que lo establezca la SdP, facilitará los currículos que den fe de las calificaciones indicadas; y*
- c) la confirmación por escrito de cada uno de los miembros del personal manifestando su disponibilidad durante toda la extensión temporal del Contrato.*

D. Desglose de costos por entregable*

	Entregables [indíquense en los términos utilizados en la SdP]	Porcentaje del precio total	Precio (Suma global, todo incluido)
1	Producto 1 “Diagnóstico de la situación actual y potencial de la posibilidad de convertir a la República Dominicana en un Hub Logístico”.	20%	
2	Producto 2 “Estudio de Mercado”	30%	
3	Producto 3 “Resumen Ejecutivo e Informe final de la consultoría”	50%	
	Total	100%	

**Este desglose constituirá la base de los tramos de pago*

E. Desglose de costos por componente [se trata aquí de un simple ejemplo]:

Descripción de actividad	Remuneración por unidad de tiempo	Periodo total de compromiso	Número de personas	Tasa total
I. Servicios de personal				
1. Coordinador del Proyecto				
2. Especialista en Estudio de Mercado				
3. Especialista en Logística				

II. Gastos de bolsillo				
1. Viajes				
2. Viáticos				
3. Comunicaciones				
4. Reproducción de documentos				
5. Alquiler de equipo				
6. Otros (favor detallar)				
III. Otros costos conexos				

*[Nombre y firma de la persona autorizada por el
Proveedor de Servicios]*

[Cargo]

[Fecha]

FIRMA Y SELLO

CONDICIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN

El presente Contrato se celebra entre el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, un órgano subsidiario de las Naciones Unidas establecido por la Asamblea General de las Naciones Unidas (en lo sucesivo, el “PNUD”), por una parte, y una empresa u organización indicada en la Hoja de referencia de este Contrato (en lo sucesivo, el “Contratista”), por la otra parte.

1. CONDICIÓN JURÍDICA DE LAS PARTES: El PNUD y el Contratista se denominarán “Parte” en forma individual o, colectivamente, “Partes” en virtud del presente, y:

1.1 En aplicación, entre otros instrumentos, de la Carta de las Naciones Unidas y de la Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de las Naciones Unidas, las Naciones Unidas, comprendidos sus órganos subsidiarios, tienen plena personalidad jurídica y gozan de las prerrogativas e inmunidades necesarias para el ejercicio independiente de sus funciones y la realización de sus fines.

1.2 El Contratista tendrá la condición jurídica de contratista independiente con respecto al PNUD, y nada de lo contenido en el Contrato o relativo a éste será interpretado en el sentido de establecer o crear entre las Partes una relación de empleador y empleado o de mandante y agente. Los funcionarios, representantes, empleados o subcontratistas de cada una de las Partes no podrán ser considerados en ningún caso empleados o agentes de la otra Parte, y cada Parte será responsable únicamente de las reclamaciones resultantes de o relativas a la contratación por ella de dichas personas o entidades.

2. OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

2.1 El Contratista suministrará los bienes descritos en las Especificaciones Técnicas para el suministro de los bienes (en lo sucesivo, los “Bienes”) y/o prestará y completará los servicios descritos en los Términos de Referencia y el Calendario de Pagos (en lo sucesivo, los “Servicios”), con la diligencia y eficiencia debidas, y de conformidad con el presente Contrato. El Contratista también proporcionará todo el apoyo técnico y administrativo necesario para asegurar el suministro de los Bienes y/o la prestación de los Servicios de modo oportuno y satisfactorio.

2.2 En la medida en que el Contrato involucre la adquisición de Bienes, el Contratista proporcionará al PNUD la documentación por escrito que acredite la entrega de los Bienes. La documentación probatoria de la entrega comprenderá, como mínimo, una factura, un certificado de conformidad y toda otra documentación del transporte que de algún otro modo pueda ser establecida en las Especificaciones Técnicas para el Suministro de los Bienes.

2.3 El Contratista declara y garantiza la exactitud de cualesquiera informaciones o datos proporcionados al PNUD con el propósito de celebrar este Contrato, así como la calidad de los productos y los informes previstos en este Contrato, de conformidad con los más altos estándares profesionales y de la industria.

2.4 Todos los plazos establecidos en este Contrato se considerarán esenciales en relación con el cumplimiento en el suministro de los Bienes y/o la prestación de los Servicios.

3. ACUERDO A LARGO PLAZO: Si el PNUD contrata al Contratista sobre la base de un acuerdo a largo plazo ("LTA") según indicado en la Hoja de referencia de este Contrato, se aplicarán las siguientes condiciones:

3.1 El PNUD no garantiza que se encargue una cantidad determinada de Bienes y/o de Servicios durante la vigencia del acuerdo a largo plazo.

3.2 Cualquier unidad de negocio del PNUD, comprendidas, sin carácter exhaustivo, una unidad de gestión de la sede, una Oficina de País o un Centro Regional, así como cualquier entidad de las Naciones Unidas, pueden beneficiarse del acuerdo de contratación y solicitar Bienes y/o Servicios al Contratista en virtud del presente.

3.3 El Contratista prestará los Servicios y/o suministrará los Bienes, cuando el PNUD lo solicite y registre en una orden de compra, que estará sujeta a las condiciones estipuladas en este Contrato. Para evitar dudas, el PNUD no contraerá obligaciones jurídicas respecto del Contratista hasta, y a menos, que se emita una orden de compra.

3.4 Los Bienes y/o los Servicios estarán sujetos a los Precios reducidos que figuran en el anexo. Los precios permanecerán vigentes durante un período de tres años a partir de la fecha de inicio indicada en la Hoja de referencia de este Contrato.

3.5 En caso de cualquier cambio técnico ventajoso y/o reducción de precios de los Bienes y/o los Servicios durante la vigencia del contrato de suma determinada, el Contratista notificará de inmediato al PNUD. El PNUD considerará los efectos de cualquier situación de esta naturaleza y podrá solicitar una enmienda en el contrato de suma determinada.

3.6 El Contratista informará semestralmente al PNUD sobre los Bienes entregados y/o los Servicios prestados, a menos que en el Contrato se especifiquen otras condiciones. Los informes se remitirán a la persona de contacto del PNUD indicada en la Hoja de referencia del Contrato, así como a la unidad de gestión del PNUD que haya realizado una orden de compra por los Bienes y/o los Servicios comprendidos en el período pertinente al informe presentado.

3.7 El acuerdo a largo plazo permanecerá en vigor por el período máximo de dos años y podrá ser prorrogado por el PNUD por un año adicional por mutuo acuerdo de las Partes.

4. PRECIO Y MÉTODO DE PAGO:

4.1 PRECIO FIJO: Si, de conformidad con la Hoja de referencia de este Contrato, se escoge el precio fijo como método de pago en contra prestación por el suministro de los Bienes y/o la prestación de los Servicios de modo completo y satisfactorio, el PNUD pagará al Contratista un importe fijo indicado en la Hoja de referencia este Contrato.

4.1.1 El importe indicado en la Hoja de referencia de este Contrato no será objeto de ningún ajuste o revisión debido a fluctuaciones de precio o de moneda, o a los costos reales incurridos por el Contratista en la ejecución del Contrato.

4.1.2 El PNUD efectuará los pagos al Contratista por los importes y conforme al cronograma de pagos establecido en los Términos de Referencia y en el Calendario de Pagos, una vez que el Contratista haya completado los productos correspondientes y tras la aceptación por parte del PNUD de las facturas originales presentadas por el Contratista a la persona de contacto del PNUD indicada en la Hoja de referencia de este Contrato, junto con la documentación de respaldo que pueda requerir el PNUD.

4.1.3 Las facturas indicarán el producto finalizado y el importe correspondiente a pagar.

4.1.4 Los pagos efectuados por el PNUD al Contratista no se considerarán como una exención al Contratista de sus obligaciones en virtud de este Contrato ni como la aceptación por parte del PNUD del suministro de los Bienes y/o la prestación de los Servicios por parte del Contratista.

4.2 REEMBOLSO DE GASTOS: Si, de conformidad con la Hoja de referencia de este Contrato, se escoge el reembolso de gastos como método de pago en contra prestación por el suministro de los Bienes y/o la prestación de los Servicios de modo completo y satisfactorio, el PNUD pagará al Contratista un importe que no exceda el valor total indicado en la Hoja de referencia este Contrato.

4.2.1 Dicho importe es el importe total máximo de gastos reembolsables en virtud de este Contrato. El desglose de los gastos incluidos en la Propuesta Financiera, indicados en la Hoja de referencia de este Contrato, especificará el importe máximo por cada categoría de gastos reembolsables conforme a este Contrato. El Contratista especificará en sus facturas o informes financieros (según lo requiera el PNUD) el importe de los gastos reembolsables reales incurridos en el suministro de los Bienes y/o la prestación de los Servicios.

4.2.2 El Contratista no proveerá los Servicios ni suministrará los Bienes, ni equipos, materiales y suministros que puedan derivar en costos que excedan el importe indicado en la Hoja de referencia de este Contrato, o del importe máximo por cada categoría de gastos especificada en el desglose de gastos comprendido en la Propuesta Financiera, sin el acuerdo previo por escrito de la persona de contacto del PNUD.

4.2.3 El Contratista presentará las facturas originales o los informes financieros (según lo requiera el PNUD) correspondientes a los Bienes entregados conforme a las Especificaciones Técnicas para el suministro de los Bienes y/o a los servicios prestados de conformidad con el cronograma establecido en los Términos de Referencia y el Calendario de Pagos. Las facturas o los informes financieros indicarán los productos finalizados y el importe correspondiente a pagar. El Contratista los presentará a la persona de contacto del PNUD, junto con toda documentación de respaldo de los gastos reales incurridos según se requiera en la Propuesta Financiera, o conforme lo requiera el PNUD.

4.2.4 El PNUD efectuará los pagos al Contratista una vez que el Contratista haya completado los productos indicados en las facturas originales o los informes financieros (según lo requerido por el PNUD) y tras la aceptación de tales facturas o informes financieros por parte del PNUD. Los pagos estarán sujetos a cualquier condición específica para el reembolso estipulada en el desglose de los gastos comprendidos en la Propuesta Financiera.

4.2.5 Los pagos efectuados por el PNUD al Contratista no se considerarán como una exención al Contratista de sus obligaciones en virtud de este Contrato ni como la aceptación por parte del PNUD del suministro de los Bienes y/o la prestación de los Servicios por parte del Contratista.

5. ANTICIPO:

5.1 Si se adeuda un anticipo al Contratista de conformidad con la Hoja de referencia de este Contrato, el Contratista debe presentar una factura original por el importe de ese anticipo una vez que las Partes hayan firmado este Contrato.

5.2 Si el PNUD debe pagar un anticipo que represente el 20% o más del valor total del Contrato, o por un importe de USD30.000 o más, a la firma del Contrato por las Partes, dicho pago estará supeditado a la recepción y aceptación por parte del PNUD de una garantía bancaria o un cheque certificado por el monto total del anticipo, válido durante la vigencia del Contrato, y de forma aceptable para el PNUD.

6. PRESENTACIÓN DE LAS FACTURAS Y LOS INFORMES:

6.1 El Contratista enviará por correo a la persona de contacto del PNUD todas las facturas originales, los informes financieros y cualesquiera otros informes y documentación de respaldo requeridos en virtud de este Contrato. A solicitud del Contratista, y sujeto a la aprobación del PNUD, las facturas y los informes financieros pueden enviarse al PNUD por fax o correo electrónico.

6.2 El Contratista presentará todos los informes y las facturas a la persona de contacto del PNUD especificada en la Hoja de referencia de este Contrato.

7. PLAZOS Y MODOS DE PAGO:

7.1 Las facturas se pagarán dentro de los treinta (30) días posteriores a la fecha de su aceptación por parte del PNUD. El PNUD hará todo cuanto esté a su alcance para aceptar una factura original o notificar al Contratista sobre su rechazo dentro de un plazo razonable desde el momento de la recepción.

7.2 Cuando se deban prestar los Servicios, además de una factura, el Contratista debe presentar al PNUD un informe que describa en detalle los Servicios prestados en virtud del Contrato durante el período correspondiente a cada informe.

8. RESPONSABILIDAD RESPECTO DE LOS EMPLEADOS: En la medida en que el Contrato comprenda la prestación de algún servicio al PNUD por los funcionarios, empleados, agentes, dependientes, subcontratistas y otros representantes del Contratista (denominados colectivamente el “personal” del Contratista), se aplicarán las disposiciones siguientes:

8.1 El Contratista será responsable y asumirá todos los riesgos y las responsabilidades en relación con su personal y sus bienes.

8.2 El Contratista será responsable de la competencia profesional y técnica del personal que destine a trabajar en la ejecución del Contrato y elegirá a personas fiables y competentes que sean capaces de cumplir con eficacia las obligaciones estipuladas en el Contrato y que, al hacerlo, respeten las leyes y costumbres locales, así como se comporten de conformidad con estrictos parámetros morales y éticos.

8.3 Dicho personal del Contratista estará cualificado profesionalmente y, de ser necesario que trabaje con funcionarios o personal del PNUD, será capaz de hacerlo con eficacia. Las cualificaciones de todo personal que el Contratista pueda destinar o pueda proponer destinar a cumplir obligaciones estipuladas en el Contrato serán sustancialmente igual o superiores, a las cualificaciones de cualquier personal que el Contratista hubiese propuesto originalmente.

8.4 A elección y a la sola discreción del PNUD:

8.4.1 las cualificaciones del personal propuesto por el Contratista (por ejemplo, un *curriculum vitae*) podrán ser examinadas por el PNUD antes de que ese personal desempeñe alguna obligación estipulada en el Contrato;

8.4.2 todo personal propuesto por el Contratista para cumplir las obligaciones estipuladas en el Contrato podrá ser entrevistado por personal o funcionarios cualificados del PNUD antes de que ese personal desempeñe alguna de las obligaciones estipuladas en el Contrato; y

8.4.3 en los casos en que, en aplicación de los artículos 8.4.1 u 8.4.2 *supra*, el PNUD haya examinado las calificaciones de dicho personal del Contratista, el PNUD podrá razonablemente rehusarse a aceptar a dicho personal.

8.5 Los requisitos especificados en el Contrato acerca del número o las cualificaciones del personal del Contratista podrán cambiar en el curso de la ejecución del Contrato. Todo cambio de esa índole se efectuará únicamente mediante previo aviso por escrito del cambio propuesto y acuerdo por escrito entre las Partes sobre dicho cambio, con sujeción a lo siguiente:

8.5.1 El PNUD podrá, en cualquier momento, solicitar, por escrito, que se retire o sustituya cualquiera de los miembros del personal del Contratista y el Contratista no rechazará injustificadamente esa solicitud.

8.5.2 Ningún miembro del personal del Contratista destinado a cumplir las obligaciones estipuladas en el Contrato será retirado o sustituido sin la conformidad previa por escrito del PNUD, que no la denegará injustificadamente.

8.5.3 La remoción o la sustitución del personal del Contratista se llevará a cabo tan rápidamente como sea posible y de manera tal que no tenga consecuencias negativas en el cumplimiento de las obligaciones estipuladas en el Contrato.

8.5.4 Todos los gastos relacionados con la remoción o la sustitución de personal del Contratista serán sufragados exclusivamente, en todos los casos, por el Contratista.

8.5.5 La solicitud por el PNUD de que se retire o sustituya personal del Contratista no será considerada una rescisión, ni total ni parcial, del Contrato, y el PNUD no tendrá ninguna responsabilidad con respecto a la remoción o la sustitución de dicho personal.

8.5.6 En caso de que la solicitud de remoción o sustitución del personal del Contratista no se basa en el incumplimiento por parte del Contratista de las obligaciones estipuladas en el Contrato, conducta indebida del personal o en la incapacidad de dicho personal para trabajar razonablemente con los funcionarios y el personal del PNUD, entonces el Contratista no será responsable, a causa de dicha solicitud de remoción o de sustitución de personal del Contratista, de cualquier retraso en el cumplimiento por el Contratista de las obligaciones estipuladas en el Contrato que sea consecuencia sustancial de la remoción o la sustitución de dicho personal.

8.6 Nada de lo dispuesto en los artículos 8.3, 8.4 y 8.5 *supra* se interpretará en el sentido de que cree alguna obligación del PNUD con respecto al personal del Contratista destinado a trabajar en el marco del Contrato; dicho personal seguirá estando bajo la responsabilidad exclusiva del Contratista.

8.7 El Contratista será responsable de exigir que todo el personal que haya destinado a cumplir alguna obligación estipulada en el Contrato y que pueda tener acceso a locales u otros bienes del PNUD:

8.7.1 respete o cumpla las medidas de control de seguridad notificadas al Contratista por el PNUD, comprendidas, entre otras, una investigación de sus antecedentes penales;

8.7.2 cuando esté en locales o instalaciones del PNUD, lleve visible la identificación que los funcionarios de seguridad del PNUD hayan aprobado y proporcionado, y de que, al momento de la remoción o sustitución de dicho personal o de la rescisión o conclusión del Contrato, dicho personal devuelva inmediatamente la mencionada identificación al PNUD para que sea anulada.

8.8 En un plazo no superior a un día laborable después de haber tomado conocimiento de que un miembro del personal del Contratista con acceso a cualquiera de los locales del PNUD ha sido inculcado por autoridades encargadas de hacer cumplir la ley de un delito que no sea una contravención de tráfico, el Contratista dará aviso por escrito para informar al PNUD sobre los detalles de las imputaciones de las que tenga conocimiento hasta ese momento y mantendrá informado al PNUD sobre todos los hechos de importancia que se produzcan relativos a la resolución de dichas imputaciones.

8.9 Todas las operaciones del Contratista, comprendidas, sin carácter exhaustivo, el almacenamiento de equipo, materiales, suministros y repuestos, en locales o instalaciones de PNUD, se restringirán a las zonas que autorice o apruebe el PNUD. El personal del Contratista no ingresará ni atravesará ninguna zona de los locales o instalaciones del PNUD, y no almacenará ni desechará ninguno de sus equipos o materiales en dichas áreas, sin la autorización pertinente del PNUD.

8.10 El Contratista deberá (i) establecer y mantener un plan de seguridad adecuado, que tenga en cuenta la situación de seguridad imperante en el país donde se presten los Servicios; y (ii) asumir todos los riesgos y las responsabilidades relacionados con la seguridad del Contratista y la implementación completa del plan de seguridad.

8.11 El PNUD se reserva el derecho de verificar si dicho plan existe y sugerir modificaciones cuando sea necesario. La falta de mantenimiento e implementación de un plan de seguridad apropiado según los requisitos en virtud del presente se considerará un incumplimiento de este Contrato. No obstante lo antedicho, el Contratista será el único responsable de la seguridad de su personal y de los bienes del PNUD bajo su custodia según lo establecido en el párrafo 8.10.

9. CESIÓN:

9.1 Salvo conforme a lo dispuesto en el artículo 9.2 *infra*, el Contratista no podrá ceder, transferir, dar en prenda ni disponer de cualquier otro modo del Contrato, de ninguna Parte del Contrato, ni de ninguno de los derechos u obligaciones estipulados en el Contrato salvo previa autorización por escrito del PNUD. Ninguna cesión, transferencia, prenda o disposición de otro tipo, ni ningún intento de ponerlas en práctica, será vinculante para el PNUD. Excepto lo permitido con respecto a los subcontratistas autorizados, el Contratista no delegará ninguna de sus obligaciones estipuladas en el presente Contrato, salvo previo consentimiento por escrito del PNUD. Ninguna delegación, o intento de delegación, no autorizada será vinculante para el PNUD.

9.2 El Contratista podrá ceder o transferir de otro modo el Contrato a la entidad sobreviviente resultante de una reorganización de las operaciones del Contratista, *siempre y cuando:*

9.2.1 dicha reorganización no sea resultado de una quiebra, concurso de acreedores, intervención judicial u otras actuaciones similares; y

9.2.2 dicha reorganización provenga de la venta, fusión o adquisición de todos o sustancialmente todos los bienes o intereses de propiedad del contratista; y

9.2.3 el contratista notifique sin demora al PNUD dicha cesión o transferencia en la primera oportunidad que tenga de hacerlo; y

9.2.4 el cesionario o beneficiario de la transferencia acepte por escrito estar vinculado por todos los términos y condiciones del Contrato y dicho documento escrito sea facilitado al PNUD sin demora tras la cesión o transferencia.

10. SUBCONTRATACIÓN: En caso de que el Contratista precise de los servicios de subcontratistas para cumplir alguna de las obligaciones estipuladas en el Contrato, el Contratista obtendrá la aprobación previa por escrito del PNUD. El PNUD tendrá derecho, a su sola discreción, a examinar las cualificaciones de todo subcontratista y a rechazar a cualquier subcontratista propuesto que el PNUD considere fundadamente que no está cualificado para cumplir las obligaciones estipuladas en el Contrato. El PNUD tendrá derecho a exigir la remoción de cualquier subcontratista de los locales del PNUD sin tener que proporcionar ninguna justificación. Tales rechazos o solicitudes de remoción, en sí y por sí mismos, no darán derecho al Contratista a reclamar retrasos en la ejecución, ni a alegarlos como excusa, respecto del incumplimiento de cualquiera de las obligaciones estipuladas en el Contrato, y el Contratista será el único responsable de todos los servicios y obligaciones que presten y ejecuten sus subcontratistas. Las cláusulas de todo

subcontrato estarán sujetas a todas las condiciones del Contrato y se interpretarán de tal modo que estén plenamente de acuerdo con las condiciones del Contrato.

11. ADQUISICIÓN DE BIENES: En la medida en que el Contrato entrañe la adquisición de Bienes, ya sea en su totalidad o en parte, y salvo disposición específica en contrario en el Contrato, se aplicarán las condiciones siguientes a todas las adquisiciones de bienes en el marco del Contrato:

11.1 ENTREGA DE BIENES: El Contratista entregará y pondrá a disposición los Bienes, y el PNUD recibirá los Bienes, en el lugar y en el plazo de entrega de los Bienes especificados en el Contrato. El Contratista proporcionará al PNUD la documentación del transporte (comprendidos, entre otros, los conocimientos de embarque, las guías aéreas y las facturas comerciales) según se especifique en el Contrato o, de lo contrario, según los usos y costumbres comerciales pertinentes. Todos los manuales, instrucciones, presentaciones y demás información relevante relativos a los Bienes estarán redactados en español, salvo que se especifique lo contrario en el Contrato. Salvo disposición en contrario en el Contrato, (incluido, sin carácter exclusivo, cualquier “INCOTERM” o norma comercial similar), la totalidad del riesgo de pérdida, daño o destrucción de los Bienes correrá por cuenta exclusiva del Contratista hasta la entrega material de los Bienes al PNUD, de conformidad con las condiciones del Contrato. La entrega de los Bienes no se considerará, en sí misma, como la aceptación de los Bienes por parte del PNUD.

11.2 INSPECCIÓN DE BIENES: Si el Contrato dispone que los Bienes pueden ser inspeccionados antes de su entrega, el Contratista notificará al PNUD cuándo dichos bienes estarán dispuestos para la inspección previa a la entrega. Sin perjuicio de cualquier inspección previa a la entrega, el PNUD o sus representantes designados para la inspección también podrán inspeccionar los Bienes al momento de la entrega para confirmar si guardan conformidad con las especificaciones aplicables u otros requisitos del Contrato. A título gratuito, se dará al PNUD o a sus representantes designados para la inspección todas las facilidades y asistencia razonables, incluido, entre otros, el acceso a gráficos y datos de producción. Ni la realización ni la falta de realización de inspecciones de los Bienes eximirán al Contratista de su responsabilidad respecto a ninguna de las garantías ni de las obligaciones estipuladas en virtud del Contrato.

11.3 EMBALAJE DE LOS BIENES: El Contratista embalará los Bienes para su entrega de conformidad con las normas de embalaje más elevadas para la exportación según el tipo, las cantidades y los modos de transporte de los Bienes. Los Bienes serán embalados y marcados de manera adecuada conforme a las instrucciones estipuladas en el Contrato o, de lo contrario, según los usos y costumbres comerciales relevantes, y de conformidad con los requisitos impuestos por la legislación aplicable o por los transportistas y fabricantes de los Bienes. En particular, el embalaje indicará el número del Contrato u de la Orden de compra, además de cualquier otro dato de identificación suministrado por el PNUD o cualquier otra información necesaria para la manipulación correcta y la entrega en condiciones de seguridad de los Bienes. Salvo disposición en contrario en el Contrato, el Contratista no tendrá derecho a la devolución de los materiales de embalaje.

11.4 TRANSPORTE Y FLETE: Salvo disposición en contrario en el Contrato (incluido, sin carácter exclusivo, cualquier “INCOTERM” o norma comercial similar), el Contratista será el responsable exclusivo de todas las gestiones relativas al transporte así como del pago de los costos del flete y del seguro para el envío y la entrega de los Bienes de conformidad con los requisitos del Contrato. El Contratista se asegurará de que el PNUD reciba puntualmente todos los documentos de transporte necesarios a fin de que el PNUD pueda recibir los Bienes de conformidad con lo estipulado en el Contrato.

11.5 GARANTÍAS: Salvo disposición en contrario en el Contrato, además de cualesquiera otras garantías, recursos o derechos del PNUD estipulados en el Contrato o que resulten de él, sin carácter restrictivo, el Contratista garantiza y declara que:

11.5.1 los Bienes, incluido su embalaje y envasado, guardan conformidad con las especificaciones técnicas, son apropiados para los usos habituales de dichos Bienes y para los fines consignados expresamente por escrito en el Contrato, y serán de buena calidad, estarán exentos de fallas y defectos de diseño, material, fabricación y manufactura;

11.5.2 si el Contratista no es el fabricante original de los Bienes, proporcionará al PNUD el beneficio de todas las garantías del fabricante, además de cualquier otra garantía requerida en virtud del Contrato;

11.5.3 los Bienes cumplen con la calidad, cantidad y descripción exigidas por el Contrato, incluso al someterlos a las condiciones existentes en el lugar de destino final;

11.5.4 los Bienes están exentos de cualquier derecho de reclamación por un tercero, comprendidas las reclamaciones por violación de derechos de propiedad intelectual, incluidos, sin carácter exhaustivo, las patentes, los derechos de autor y los secretos comerciales;

11.5.5 los Bienes son nuevos y nunca se han usado;

11.5.6 todas las garantías mantendrán plena validez después de la entrega de los Bienes y durante un plazo mínimo de un (1) año contado a partir de la aceptación de los Bienes por el PNUD conformidad con el Contrato;

11.5.7 durante el plazo en que las garantías del Contratista se mantienen en vigor, previa notificación del PNUD de que los Bienes no cumplen los requisitos del Contrato, el Contratista deberá corregir con prontitud y a su costa esas irregularidades o, en caso de no poder hacerlo, sustituirá los Bienes defectuosos por otros de igual o mejor calidad o, a su costa, retirará los Bienes defectuosos y reembolsará íntegramente al PNUD el precio de compra pagado por los Bienes defectuosos; y

11.5.8 el Contratista permanecerá disponible para atender las necesidades del PNUD con respecto a los servicios que puedan requerirse en relación con cualquiera de las garantías del Contratista en virtud del Contrato.

11.6 ACEPTACIÓN DE LOS BIENES: En ninguna circunstancia se exigirá del PNUD que acepte Bienes que no guarden conformidad con las especificaciones o los requisitos del Contrato. El PNUD podrá condicionar su aceptación de los bienes a la realización con resultados satisfactorios de ensayos o pruebas de aceptación que se hayan estipulado en el Contrato o que las Partes hayan convenido de otro modo por escrito. En ningún caso, el PNUD estará obligado a aceptar los Bienes a menos que y hasta que el PNUD haya tenido una oportunidad razonable de inspeccionar los Bienes después de su entrega. Si el Contrato especifica que el PNUD aceptará los Bienes por escrito, tales Bienes no se considerarán aceptados a menos y hasta que el PNUD efectivamente provea dicha aceptación por escrito. En ningún caso el pago efectuado por el PNUD constituye en sí mismo y por sí mismo aceptación de los Bienes.

11.7 RECHAZO DE LOS BIENES: Sin perjuicio de cualesquiera otros derechos o recursos de que pueda valerse el PNUD en virtud del Contrato, en caso de que alguno de los Bienes sea defectuoso o por otra causa no guarde conformidad con las especificaciones u otros requisitos del Contrato, el PNUD, a su sola discreción, podrá rechazar o negarse a aceptar los Bienes y, en un plazo de treinta (30) días posteriores a la recepción del aviso del PNUD de dicho rechazo o negativa a aceptar los Bienes, el Contratista deberá, a opción exclusiva del PNUD:

11.7.1 proceder al reembolso total del dinero después de la devolución de los Bienes, o a un reembolso parcial después de la devolución de una parte de los Bienes, por el PNUD; o

11.7.2 reparar los Bienes de manera tal que guarden conformidad con las especificaciones u otros requisitos del Contrato; o

11.7.3 sustituir los Bienes por bienes de calidad igual o superior; y

11.7.4 pagar al PNUD todos los gastos que entrañe la reparación o la devolución de los Bienes defectuosos y los gastos de almacenamiento de dichos Bienes defectuosos y de entrega de los Bienes que los sustituyan.

11.8 En caso de que el PNUD opte por devolver alguno de los Bienes por los motivos especificados en el artículo 11.7 *supra*, el PNUD podrá recurrir a otro proveedor para adquirir los Bienes. Además de cualesquiera otros derechos o recursos disponibles para el PNUD en virtud del Contrato, incluido, sin carácter exhaustivo, el derecho a rescindir el Contrato, el Contratista será responsable por todo costo adicional por encima del precio del Contrato resultante de dicha adquisición, comprendidos, entre otros, los gastos de participar en dicha adquisición, y el PNUD tendrá derecho a un resarcimiento por parte del Contratista por los gastos razonables incurridos para la preservación y el almacenamiento de los bienes por cuenta del Contratista.

11.9 TITULARIDAD DE LOS BIENES: El Contratista garantiza y declara que los Bienes entregados en virtud del Contrato están libres de título de propiedad u otros derechos de propiedad de terceros, incluidos, sin carácter exhaustivo, gravámenes, derechos prendarios y cargas reales. Salvo disposición expresa en contrario en el Contrato, la titularidad de los Bienes se transferirá del Contratista al PNUD a partir de la entrega de los Bienes y de su aceptación por el PNUD de conformidad con los requisitos del Contrato.

11.10 LICENCIA DE EXPORTACIÓN: El Contratista será responsable de obtener las licencias de exportación requeridos para los Bienes, productos o tecnologías, comprendidos los programas informáticos, que sean vendidos, entregados, cedidos bajo licencia o suministrados de cualquier otro modo al PNUD en virtud del Contrato. El Contratista obtendrá dicha licencia de exportación con prontitud. Con sujeción a las prerrogativas e inmunidades del PNUD y sin renunciar a ellas, el PNUD prestará al Contratista toda la asistencia razonable requerida para obtener dichas licencias de exportación. En caso de que una entidad gubernamental deniegue, demore u obstruya la capacidad del Contratista para obtener dichas licencias de exportación, el Contratista consultará al PNUD con prontitud a fin de permitir que el PNUD adopte las medidas adecuadas para obtener una solución.

12. INDEMNIZACIÓN:

12.1 El Contratista indemnizará, defenderá y eximirá de responsabilidad al PNUD y a sus funcionarios, representantes y empleados, frente a todas las acciones judiciales, procesos, reclamaciones, demandas, indemnizaciones por pérdidas y responsabilidad de cualquier tipo o índole que entablen terceros contra el PNUD, incluidos, sin carácter exhaustivo, todas las costas judiciales y legales, los honorarios de los abogados, los pagos por acuerdos extrajudiciales y las indemnizaciones por daños y perjuicios, que se basen en, resulten de o guarden relación con lo siguiente:

12.1.1 denuncias o reclamaciones alegando que la posesión o utilización por el PNUD de dispositivos patentados, materiales protegidos por derechos de autor u otros bienes o servicios proporcionados o cedidos bajo licencia al PNUD en virtud del Contrato, en todo o en parte, por separado o en una combinación contemplada por las especificaciones al respecto publicadas por el Contratista, o

aprobadas específicamente de otro modo por el Contratista, infringe una patente, un derecho de autor, una marca comercial u otro derecho de propiedad intelectual de un tercero; o

12.1.2 cualquier acto u omisión del Contratista, o de un subcontratista o de alguna persona empleada directa o indirectamente por ellos en la ejecución del Contrato, que dé lugar a responsabilidad jurídica con respecto a terceros que no sean Partes en el Contrato, comprendidas, sin carácter exhaustivo, las reclamaciones y la responsabilidad respecto de una reclamación relativa a indemnizaciones por accidentes de trabajo.

12.2 La indemnización a que se refiere el artículo 12.1.1 *supra* no se aplicará a:

12.2.1 una reclamación por incumplimiento que resulte de la observancia por el Contratista de instrucciones escritas específicas del PNUD en las que se haya indicado un cambio en las especificaciones de los bienes, materiales, equipos o insumos, utilizados o por utilizar, o indicado un modo de ejecución del Contrato o requerido el empleo de especificaciones que el Contratista no emplee normalmente; o

12.2.2 una reclamación por incumplimiento que resulte de adiciones o de cambios en los bienes, materiales, equipos, insumos o cualesquiera de sus componentes suministrados en virtud del Contrato, si el PNUD u otra parte que actúe bajo la dirección del PNUD hubiesen realizado dichos cambios.

12.3 Además de las obligaciones en materia de indemnización establecidas en este artículo 12, el Contratista estará obligado, a su exclusiva costa, a defender al PNUD y a sus funcionarios, agentes y empleados, en aplicación de este artículo 12, aunque las acciones judiciales, procesos, demandas y reclamaciones en cuestión den lugar realmente a, o resulten de otro modo en, una pérdida o responsabilidad.

12.4 El PNUD notificará al Contratista respecto de cualesquiera de dichos procesos y acciones judiciales, reclamaciones, demandas, indemnizaciones por pérdidas o responsabilidad, en un plazo razonable luego de haber sido debidamente notificado al respecto. El Contratista tendrá el control exclusivo de la defensa frente a cualesquiera de dichos procesos y acciones judiciales, reclamaciones o demandas, así como de todas las negociaciones relativas a su resolución o acuerdo extrajudicial al respecto, salvo en lo que atañe a la reafirmación o la defensa de las prerrogativas e inmunidades del PNUD o a cualquier cuestión relacionada con éstas, que únicamente el PNUD está facultado para reafirmar e interponer en su propia defensa. El PNUD tendrá el derecho, a su propia costa, a ser representado en cualquiera de dichos procesos y acciones judiciales, reclamaciones o demandas por abogados independientes de su propia elección.

12.5 En caso de que la utilización por el PNUD de Bienes o Servicios proporcionados o cedidos bajo licencia al PNUD en virtud del Contrato, en todo o en parte, en un proceso o acción judicial, sea por algún motivo objeto de interdicto, temporal o permanentemente, o declarado violatorio de cualesquiera patentes, derechos de autor, marcas comerciales u otros derechos de propiedad intelectual, o en caso de que, en virtud de un acuerdo extrajudicial, sea objeto de interdicto, restricción o sea de algún otro modo de interferencia, el Contratista, a su exclusiva costa y con prontitud, escogerá entre las siguientes opciones:

12.5.1 procurará para el PNUD el derecho irrestricto a seguir utilizando dichos Bienes suministrados o Servicios prestados al PNUD;

12.5.2 sustituirá o modificará los Bienes suministrados o los Servicios prestados al PNUD, o parte de ellos, con Bienes y/o Servicios equivalentes o superiores, o parte de ellos, que no infrinjan tales derechos; o,

12.5.3 reembolsará al PNUD el precio íntegro pagado por el PNUD por el derecho de dominio o de uso de dichos Bienes o Servicios, o parte de ellos.

13. SEGURO Y RESPONSABILIDAD:

13.1 El Contratista pagará al PNUD con prontitud toda pérdida, destrucción o daño de bienes del PNUD causados por el personal del Contratista, o por cualquiera de sus subcontratistas o por cualquier tercero empleado directa o indirectamente por el Contratista o cualquiera de sus subcontratistas durante la ejecución del Contrato.

13.2 Salvo disposición en contrario en el Contrato, previo al inicio de la ejecución de cualesquiera otras obligaciones estipuladas en el Contrato, y con sujeción a los límites establecidos en el Contrato, durante todo el período de vigencia del Contrato y sus prórrogas, así como durante un plazo posterior a la conclusión del Contrato razonablemente suficiente para afrontar pérdidas, el Contratista contratará y mantendrá los siguientes seguros:

13.2.1 un seguro contra todo riesgo respecto de sus bienes y equipos utilizados para la ejecución del Contrato;

13.2.2 un seguro de accidentes de trabajo, o su equivalente, o un seguro de responsabilidad civil del empleador, o su equivalente, respecto del personal del Contratista, por una prima suficiente para satisfacer todas las reclamaciones por lesiones, muerte o incapacidad, o cualesquiera otras prestaciones cuyo pago se imponga la ley, en relación con la ejecución del Contrato;

13.2.3 un seguro de responsabilidad civil por una prima adecuada para satisfacer todas las reclamaciones, incluidas, sin carácter exhaustivo, las demandas por fallecimiento o lesiones físicas, responsabilidad respecto de productos y operaciones realizadas, pérdida o daño de los bienes, y daños y perjuicios personales y por publicidad lesiva, que resulten con la ejecución por el Contratista de lo estipulado en virtud del Contrato o guarden relación con dicha ejecución, comprendida, sin carácter exhaustivo, la responsabilidad derivada de los actos o las omisiones del Contratista, su personal, representantes, o invitados, o relacionada con tales actos u omisiones, o el uso, durante la ejecución del Contrato, de vehículos, naves, aeroplanos, u otros medios y equipamiento de transporte, de propiedad del Contratista o de terceros; y

13.2.4 cualquier otro seguro acordado por escrito entre el PNUD y el Contratista.

13.3 Las pólizas de seguro de responsabilidad civil del Contratista cubrirán también a los subcontratistas, así como todos los costos incurridos en concepto de defensa, y contendrán una cláusula uniforme sobre “responsabilidad civil cruzada”.

13.4 El Contratista reconoce y acuerda que el PNUD no asume responsabilidad alguna por la contratación de seguros de vida, seguros de salud, seguros contra accidentes, seguros del viajero o cualquier otra cobertura de seguro que pueda ser necesaria o recomendable respecto del personal que preste servicios para el Contratista en relación con el Contrato.

13.5 A excepción del seguro contra accidentes de trabajo o cualquier otro programa de seguro propio a cargo del Contratista y aprobado por el PNUD, a su exclusiva discreción, a los efectos de cumplir las obligaciones del Contratista en materia de cobertura de seguro en virtud del Contrato, las pólizas de seguro exigidas por el Contrato cumplirán las siguientes condiciones:

13.5.1 designar al PNUD como asegurado adicional en las pólizas de responsabilidad civil, incluso, si fuera necesario, en forma de un endoso separado de la póliza;

13.5.2 incluir una renuncia a la subrogación de los derechos de la compañía de seguros del Contratista contra el PNUD;

13.5.3 disponer que el PNUD recibirá aviso por escrito de la compañía de seguros del Contratista con una antelación mínima de treinta (30) días respecto de toda cancelación de la póliza o todo cambio sustancial de su cobertura; y

13.5.4 incluir una cláusula de responsabilidad primaria y no contributiva con respecto a cualquier otro seguro del que pueda disponer el PNUD.

13.6 El Contratista será responsable del pago de todas las sumas que en una póliza sean deducibles o estén sujetas a retención.

13.7 A excepción de cualquier programa de seguros propio del Contratista aprobado por el PNUD a los efectos de satisfacer las obligaciones del Contratista en lo que atañe a la contratación de seguros en virtud del Contrato, el Contratista mantendrá los seguros contratados con arreglo al Contrato con aseguradoras reconocidas que gocen de buena posición financiera y sean aceptables para el PNUD. Antes de comenzar a cumplir las obligaciones contractuales, el Contratista proporcionará al PNUD las constancias pertinentes, en forma de certificados de seguros o cualquier otra constancia que el PNUD pueda requerir razonablemente, que demuestre que el Contratista ha contratado los seguros conforme a las exigencias del Contrato. El PNUD se reserva el derecho, previa notificación por escrito al Contratista, de obtener copias de las pólizas de seguro o descripciones de los programas de seguros que deba mantener vigentes el Contratista con arreglo al Contrato. Sin perjuicio de las disposiciones del artículo 13.5.3 *supra*, el Contratista notificará al PNUD a la brevedad respecto de toda cancelación o modificación significativa de la cobertura de seguros exigida conforme al Contrato.

13.8 El Contratista reconoce y acuerda que ni la obligación de contratar y mantener un seguro estipulada en el Contrato, ni la prima de dicho seguro, comprendidas, sin carácter exhaustivo, las franquicias respectivas deducibles o sujetas a retención, de ningún modo podrán interpretarse como una limitación de la responsabilidad del Contratista derivada del Contrato o relacionada con éste.

14. GRAVÁMENES Y DERECHOS PRENDARIOS: El Contratista no hará ni permitirá que ningún derecho prendario, derecho de garantía u otro gravamen a favor de terceros sea registrado o permanezca registrado en cualquier oficina pública o en el PNUD contra dinero adeudado al Contratista o que pudiera adeudarse por un trabajo realizado o por bienes o materiales suministrados conforme a lo estipulado en el Contrato, o a causa de alguna otra demanda o reclamación contra el Contratista o el PNUD.

15. EQUIPO PROPORCIONADO POR EL PNUD AL CONTRATISTA: El derecho de propiedad del equipo y los suministros que el PNUD puedan proporcionar al Contratista para el cumplimiento de las obligaciones estipuladas en el Contrato recaerá en el PNUD, y dicho equipo será devuelto al PNUD a la conclusión del Contrato o cuando el Contratista ya no lo precise. Dicho equipo, cuando sea devuelto al PNUD, estará en el mismo estado que cuando fue entregado al Contratista, salvo el desgaste normal, y el Contratista indemnizará al PNUD por los gastos reales de cualquier pérdida, daño o degradación mayores que el desgaste normal sufridos por el equipo.

16. DERECHOS DE AUTOR, PATENTES Y OTROS DERECHOS EXCLUSIVOS:

16.1 Salvo que se disponga expresamente de otro modo por escrito en el Contrato, el PNUD tendrá derecho a toda la propiedad intelectual y demás derechos exclusivos, comprendidos, sin carácter exhaustivo, las patentes, los derechos de autor y las marcas comerciales, con respecto a los productos, los procedimientos, las invenciones, las ideas, los conocimientos prácticos o los documentos y otros materiales que el Contratista haya desarrollado para el PNUD en aplicación del Contrato y que guarden relación directa con la ejecución del contrato, o sean producidos,

preparados o reunidos como consecuencia del Contrato o durante su ejecución. El Contratista reconoce y acuerda que dichos productos, documentos y otros materiales constituyen trabajos realizados por encargo para el PNUD.

16.2 En tanto y en cuanto dicha propiedad intelectual u otros derechos exclusivos consistan en propiedad intelectual u otros derechos exclusivos del Contratista, (i) preexistentes al cumplimiento por el Contratista de las obligaciones estipuladas en el Contrato, o (ii) que el Contratista pueda desarrollar o adquirir, o pueda haber desarrollado o adquirido, con independencia del cumplimiento de sus obligaciones estipuladas en el Contrato, el PNUD no reclama ni reclamará ningún interés de propiedad en ellos, y el Contratista otorga al PNUD una licencia perpetua para utilizar dicha propiedad intelectual u otros derechos exclusivos únicamente a los fines del Contrato y de conformidad con sus requisitos.

16.3 A petición del PNUD, el Contratista adoptará todas las medidas necesarias, legalizará todos los documentos necesarios y en general prestará asistencia para obtener dichos derechos exclusivos y transferirlos o cederlos bajo licencia al PNUD de conformidad con los requisitos de la legislación aplicable y del Contrato.

16.4 Con sujeción a las disposiciones anteriores, todos los mapas, dibujos, fotografías, mosaicos, planos, informes, cálculos, recomendaciones, documentos y cualesquiera otros datos compilados o recibidos por el Contratista en el marco del Contrato serán de propiedad del PNUD, estarán disponibles para su uso o inspección por el PNUD en momentos y en lugares razonables, serán tratados como confidenciales y se hará entrega de ellos únicamente a funcionarios autorizados del PNUD al concluir el trabajo estipulado en el Contrato.

17. PUBLICIDAD Y UTILIZACIÓN DEL NOMBRE, EMBLEMA O SELLO OFICIAL DEL PNUD O DE LAS NACIONES UNIDAS: El Contratista no dará publicidad, ni hará público de otro modo que tiene una relación contractual con el PNUD, con el fin de obtener un beneficio comercial o mejorar su reputación, ni tampoco utilizará de ninguna manera el nombre, emblema o sello oficial del PNUD o de las Naciones Unidas, ni una abreviatura del nombre del PNUD o de las Naciones Unidas, en relación con sus negocios ni de otra manera sin permiso escrito del PNUD.

18. CONFIDENCIALIDAD DE LOS DOCUMENTOS Y LA INFORMACIÓN: La información y los datos que cualquiera de las Partes considere que son exclusivos o que entregue o divulgue durante una Parte (el “Divulgador”) a la otra Parte (el “Destinatario”) durante la ejecución del Contrato, y a los que se califique de confidenciales (la “Información”), serán conservados confidencialmente por esa Parte y serán tratados de la manera siguiente:

18.1 El Destinatario de dicha información:

18.1.1 para evitar la revelación, publicación o difusión de la información del Divulgador, actuará con el mismo cuidado y la misma discreción con que actúa respecto de información similar propia que no desea revelar, publicar o difundir; y

18.1.2 utilizará la Información del Divulgador únicamente para la finalidad para la cual fue revelada.

18.2 Siempre que el Destinatario tenga un acuerdo por escrito con las siguientes personas físicas o jurídicas que las obligue a tratar la Información confidencial de conformidad con el Contrato y con este artículo 18, el Destinatario podrá revelar la información a:

18.2.1 cualquier otra parte, previa autorización por escrito del Divulgador; y

18.2.2 los empleados, funcionarios, representantes y agentes del Destinatario que tengan necesidad de conocer dicha Información a los efectos de cumplir obligaciones estipuladas en el Contrato, y a los empleados funcionarios, representantes y agentes de cualquier persona jurídica que él controle,

le controle a él o con la que se halle bajo un control común, que tengan necesidad de conocer dicha Información a los efectos de cumplir obligaciones estipuladas en el Contrato, *siempre y cuando*, a estos efectos una persona jurídica controlada signifique:

18.2.2.1 una sociedad comercial en la que la Parte posee o controla de otro modo, directa o indirectamente, más del cincuenta por ciento (50%) de las acciones con derecho a voto; o

18.2.2.2 cualquier persona jurídica sobre la cual la Parte ejerce un control gerencial efectivo; o,

18.2.2.3 tratándose de las Naciones Unidas, un órgano principal o subsidiario de las Naciones Unidas establecido con arreglo a la Carta de las Naciones Unidas.

18.3 El Contratista podrá revelar información *en la medida en que lo exija la ley, siempre y cuando*, con sujeción y sin renuncia a las prerrogativas e inmunidades de las Naciones Unidas, el Contratista dé al PNUD aviso de la revelación de la información con antelación suficiente para que el PNUD tenga una oportunidad razonable de adoptar medidas de protección o cualquier otra medida pertinente antes de que se lleve a cabo dicha revelación.

18.4 El PNUD podrá revelar Información en la medida en que sea preciso con arreglo a la Carta de las Naciones Unidas, las resoluciones o el reglamento de la Asamblea General o normas promulgadas en virtud de éstos.

18.5 No podrá impedirse al Destinatario que revele Información que haya obtenido de un tercero sin restricción, haya sido revelada por el Divulgador a un tercero sin obligación de confidencialidad, fuese conocida anteriormente por el Destinatario o haya sido desarrollada en cualquier momento por el destinatario independientemente de cualquier revelación de ésta.

18.6 Las presentes obligaciones y restricciones en materia de confidencialidad estarán vigentes mientras dure el Contrato, comprendida toda prórroga de éste, y, salvo que se disponga otra cosa en el contrato, permanecerán en vigor después de la extinción del Contrato.

19. FUERZA MAYOR; OTROS CAMBIOS EN LAS CONDICIONES REINANTES:

19.1 En caso de sobrevenir una causa que constituya fuerza mayor, y tan pronto como sea posible después de ello, la Parte afectada avisará y expondrá con pleno detalle por escrito a la otra Parte ese suceso o causa si, como consecuencia de ello, la Parte afectada se encuentra en la imposibilidad, total o parcialmente, de cumplir las obligaciones y desempeñar las responsabilidades estipuladas en el Contrato. La Parte afectada notificará además a la otra Parte cualquier otro cambio de la situación o cualquier otro acontecimiento que interfiera o amenace con interferir su ejecución del Contrato. En un plazo no superior a quince (15) días contados a partir de la comunicación de dicho aviso de fuerza mayor u otros cambios de la situación o un acontecimiento, la Parte afectada transmitirá también a la otra Parte un estado de los gastos estimados en que probablemente se incurra mientras dure el cambio de situación o el acontecimiento de fuerza mayor. A la recepción del aviso o los avisos requeridos en virtud del presente documento, la Parte no afectada por el acaecimiento de una causa constitutiva de fuerza mayor adoptará las medidas que considere razonablemente adecuadas o necesarias en tales circunstancias, comprendida la concesión a la Parte afectada de una prórroga razonable del plazo de que dispone para cumplir las obligaciones estipuladas en el Contrato.

19.2 Si, por causa de fuerza mayor, el Contratista se encuentra en la imposibilidad, total o parcialmente, de cumplir las obligaciones y desempeñar las responsabilidades estipuladas en el Contrato, el PNUD tendrá derecho a dejar en suspenso o rescindir el Contrato en los mismos términos y condiciones que los previstos en el artículo 20, "Rescisión", salvo que el plazo de preaviso será de siete (7) días en lugar de treinta (30) días. En todo caso, el PNUD tendrá derecho a considerar

al Contratista imposibilitado permanentemente para cumplir las obligaciones estipuladas en el Contrato si estuviese imposibilitado para cumplir sus obligaciones, total o parcialmente, por causa de fuerza mayor durante un plazo superior a noventa (90) días.

19.3 Fuerza mayor significa en el presente documento todo suceso natural imprevisible e irresistible, todo acto de guerra (declarada o no), invasión, revolución, insurrección, terrorismo o cualquier otro acto de índole o fuerza similares, siempre y cuando dichos actos resulten de causas ajenas al control del Contratista y no haya habido falta ni negligencia de éste. El Contratista reconoce y acuerda que, con respecto a las obligaciones estipuladas en el Contrato que el Contratista debe cumplir en zonas en las que el PNUD está llevando a cabo, se están preparando para llevar a cabo o están dejando de llevar a cabo operaciones de mantenimiento de la paz, humanitarias o similares, los retrasos en el cumplimiento o el incumplimiento de dichas obligaciones que resulten de, o guarden relación con, las duras condiciones reinantes en esas zonas, o de incidentes de disturbios civiles que se produzcan en esas zonas, no constituirán, en sí mismos y por sí mismos, fuerza mayor a los efectos del Contrato.

20. RESCISIÓN:

20.1 Cualquiera de las Partes podrán rescindir el Contrato, total o parcialmente, con justa causa, previa notificación por escrito a la otra Parte con treinta (30) días de antelación. No se considerará que el inicio de un procedimiento de conciliación o arbitraje de conformidad con el artículo 23, "Resolución de controversias" *infra* sea una "causa" de rescisión del Contrato, ni que sea de otro modo en sí mismo rescisión del Contrato.

20.2 El PNUD podrá rescindir el Contrato en cualquier momento mediante notificación por escrito al Contratista en cualquier caso en que se limite o acorte o ponga fin al mandato o a la financiación del PNUD aplicables a la ejecución del Contrato, ya sea total o parcialmente. Además, salvo disposición en contrario en el Contrato, previo aviso por escrito al Contratista con sesenta (60) días de antelación, el PNUD podrá rescindir el Contrato sin tener que justificar su decisión.

20.3 En caso de rescisión del Contrato, a la recepción del aviso de rescisión emitido por el PNUD, el Contratista, salvo que el PNUD haya dado otras instrucciones en el aviso de rescisión o de otro modo por escrito, cumplirá lo siguiente:

20.3.1 adoptará de inmediato las medidas necesarias para terminar la ejecución de cualesquiera obligaciones estipuladas en el Contrato de manera pronta y ordenada y, al hacerlo, reducir los gastos al mínimo;

20.3.2 se abstendrá de asumir cualquier otro compromiso o compromisos adicionales con arreglo al Contrato a partir de la fecha de recepción de dicho aviso;

20.3.3 no concertará más subcontratos ni expedirá solicitudes de materiales, servicios o instalaciones, salvo que el PNUD y el Contratista acuerden por escrito que son necesarios para completar alguna parte del Contrato que no se haya rescindido;

20.3.4 rescindiré todos los subcontratos o solicitudes en la medida en que guarden relación con la parte del Contrato rescindida;

20.3.5 transferirá la titularidad y entregará al PNUD las partes fabricadas o sin fabricar, los trabajos en curso, los trabajos concluidos, los insumos y demás material producido o adquirido para la parte del Contrato rescindida;

20.3.6 entregará todos los planos, dibujos, información y demás bienes completados en forma total o parcial que, si se hubiese ejecutado el Contrato, habría debido entregar al PNUD en virtud del presente;

20.3.7 completará la ejecución de los trabajos no concluidos; y

20.3.8 ejecutará todos los demás actos que puedan ser necesarios, o que el PNUD pueda disponer por escrito, para reducir al mínimo las pérdidas y para proteger y preservar todos los bienes, tangibles o intangibles, relacionados con el Contrato que estén en poder del Contratista y en los cuales el PNUD tenga, o pueda esperarse razonablemente que adquiera, un interés.

20.4 En caso de rescisión del Contrato, el PNUD tendrá derecho a obtener por escrito del Contratista la rendición de cuentas razonable de todas las obligaciones ejecutadas o pendientes de ejecución de conformidad con el Contrato. Asimismo, el PNUD estará obligado a pagar al Contratista únicamente por los Bienes suministrados y/o los Servicios prestados de manera satisfactoria al PNUD de conformidad con los requisitos del Contrato, siempre que tales Bienes o Servicios hayan sido encargados, solicitados, o de otro modo proporcionados antes de que el Contratista recibiera el aviso de rescisión emitido por el PNUD o antes de que el Contratista notificara la rescisión al PNUD.

20.5 El PNUD podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos o recursos disponibles, rescindir el Contrato inmediatamente en los siguientes casos:

20.5.1 cuando el Contratista sea declarado en quiebra o sometido a liquidación o se torne insolvente, o solicite una moratoria o la suspensión de algunas de sus obligaciones de pago o cancelación de deuda, o solicite su declaración de insolvencia;

20.5.2 cuando el Contratista obtenga una moratoria o una suspensión de pagos, o sea declarado insolvente;

20.5.3 cuando el Contratista haga una cesión en beneficio de uno o más de sus acreedores;

20.5.4 cuando se designe un síndico en razón de la insolvencia del Contratista;

20.5.5 cuando el Contratista ofrezca un convenio extrajudicial en lugar de la quiebra o de la designación de un síndico; o,

20.5.6 cuando el PNUD determine de manera razonable que la situación financiera del Contratista ha sufrido un cambio significativamente adverso que amenaza con afectar en modo sustancial la capacidad del Contratista de cumplir con sus obligaciones en virtud del Contrato.

20.6 Salvo en los casos en que la ley lo prohíba, el Contratista estará obligado a indemnizar al PNUD por todos los daños, perjuicios y gastos, incluidos, sin carácter exhaustivo, todos los costos en que incurra el PNUD en cualquier actuación judicial o extrajudicial, como consecuencia de alguno de los supuestos especificados en el artículo 20.5 *supra* y que resulten de la rescisión del Contrato o se relacionen con esta situación, aunque el Contratista sea declarado en quiebra, o se le conceda una moratoria o suspensión de pagos o sea declarado insolvente. El Contratista informará inmediatamente al PNUD si sobreviene cualesquiera de los acontecimientos especificados en el artículo 20.5 *supra* y proporcionará al PNUD toda la información pertinente.

20.7 Las disposiciones de este artículo 20 no afectan a cualesquiera otros derechos o recursos del PNUD en virtud del Contrato o por otras causas.

21. IRRENUNCIABILIDAD DE DERECHOS: El hecho de que alguna de las Partes no ejerza los derechos a su disposición, ya sea en virtud del Contrato o por otras causas, no se considerará en ningún caso que constituye una renuncia de la otra Parte a ninguno de los derechos o recursos conexos, ni eximirá a las Partes de ninguna de sus obligaciones estipuladas en el Contrato.

22. CARÁCTER NO EXCLUSIVO: Salvo que se disponga de otro modo en el Contrato, el PNUD no estará obligado a adquirir una cantidad mínima de bienes o servicios al Contratista y el PNUD no tendrá

limitación alguna a su derecho a obtener bienes o servicios de la misma naturaleza, calidad y cantidad que los descritos en el Contrato de cualquier otra fuente y en cualquier momento.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS:

23.1 ACUERDO AMISTOSO: Las Partes pondrán el máximo empeño en resolver amistosamente cualquier litigio, controversia o reclamación que resulte del Contrato o de su incumplimiento, rescisión o nulidad. Si las Partes desean llegar a dicho acuerdo amistoso por conciliación, la conciliación se efectuará de conformidad con el Reglamento de Conciliación de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (“CNUDMI”) que esté entonces en vigor, o de conformidad con cualquier otro procedimiento que las Partes convengan por escrito.

23.2 ARBITRAJE: Todo litigio, controversia o reclamación entre las Partes que resulte del Contrato o del incumplimiento, la rescisión o la nulidad del mismo, a menos que se resuelva amistosamente de conformidad con el artículo 23.1 *supra* en un plazo de sesenta (60) días contados a partir de la recepción por una Parte de la solicitud por escrito de dicho acuerdo amistoso de la otra Parte, será sometido por cualquiera de las Partes a arbitraje de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI que esté entonces en vigor. Las decisiones del tribunal arbitral se basarán en los principios generales del derecho mercantil internacional. El tribunal arbitral estará facultado para ordenar la devolución o la destrucción de bienes o de cualquier otro haber, tangible o intangible, o de toda información confidencial proporcionados en ejecución del Contrato, ordenar la rescisión del Contrato u ordenar que se adopte alguna otra medida de protección con respecto a los bienes, servicios o cualquier otro haber, tangible o intangible, o de toda información confidencial proporcionados o prestados con arreglo al Contrato, según proceda, todo ello de conformidad con la autoridad investida en el tribunal arbitral en virtud del artículo 26 (“Medidas cautelares”) y del artículo 34 (“Forma y efectos del laudo”) del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. El tribunal arbitral no tendrá competencia para imponer daños punitivos. Además, salvo que se disponga expresamente de otro modo en el Contrato, el tribunal arbitral no tendrá competencia para imponer un interés superior al tipo de oferta interbancaria de Londres (“LIBOR”) que esté entonces en vigor y dicho interés sólo podrá ser un interés simple. Las Partes quedarán obligadas por todo laudo arbitral emitido como consecuencia de dicho arbitraje como resolución final del litigio, controversia o reclamación.

23. PRERROGATIVAS E INMUNIDADES: Nada en el Contrato o relativo al mismo podrá ser interpretado en el sentido de constituir una renuncia, ni expresa ni implícita, a ninguna de las prerrogativas e inmunidades de las Naciones Unidas, comprendidos sus órganos subsidiarios.

24. EXENCIÓN FISCAL:

25.1 La Sección 7 del artículo II de la Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de las Naciones Unidas dispone, entre otras cosas, que las Naciones Unidas, incluidos sus órganos subsidiarios, estarán exentas de todos los impuestos directos, salvo las contribuciones que constituyan una remuneración por servicios públicos, así como estarán exentas de derechos de aduana, prohibiciones y restricciones y contribuciones de índole similar respecto a los artículos que importen o exporten para su uso oficial. En caso de que alguna autoridad gubernamental se niegue a reconocer la exención del PNUD de dichos impuestos, restricciones, derechos o contribuciones, el Contratista consultará inmediatamente al PNUD para determinar un procedimiento mutuamente aceptable.

25.2 El Contratista autoriza al PNUD a descontar de las facturas del Contratista toda cantidad que corresponda a dichos impuestos, aranceles o cargas, a menos que el Contratista haya consultado al PNUD antes del pago de los mismos y el PNUD haya, en cada caso, autorizado específicamente al Contratista a pagar dichos impuestos, aranceles o cargas mediante protesta por escrito. En tal caso, el Contratista proporcionará al PNUD prueba por escrito de que se ha efectuado el pago de dichos impuestos, aranceles o cargas y de que fue debidamente autorizado, y el PNUD reintegrará al

Contratista dichos impuestos, aranceles o cargas autorizados por el PNUD y pagados por el Contratista mediante protesta por escrito.

25. MODIFICACIONES:

26.1 Ninguna modificación o cambio en este Contrato será válido ni ejecutable contra el PNUD salvo que los representantes debidamente autorizados por las Partes lo hayan consignado por escrito.

26.2 Si se prorroga el Contrato durante plazos adicionales de conformidad con los términos y condiciones del Contrato, los términos y condiciones aplicables a esa prórroga serán los mismos que los estipulados en el Contrato, salvo que las Partes hayan convenido otras condiciones conforme a una enmienda válida concertada de conformidad con el artículo 26.1 *supra*.

26.3 Los términos o condiciones de cualesquiera obligaciones, licencias u otros tipos de acuerdos suplementarios relativos a Bienes suministrados o Servicios prestados con arreglo al Contrato no serán válidos ni ejecutables contra el PNUD, ni constituirán de modo alguno aquiescencia del PNUD, salvo que dichas obligaciones, licencias u otros tipos de acuerdo sean objeto de una enmienda válida concertada de conformidad con el artículo 26.1 *supra*.

26. AUDITORÍAS E INVESTIGACIONES:

27.1 Toda factura pagada por el PNUD será sometida a una auditoría posterior al pago a cargo de auditores, internos o externos, del PNUD o de otros agentes habilitados y cualificados del PNUD en cualquier momento mientras dure el Contrato y por un plazo de tres (3) años después de la expiración o de la rescisión anticipada del Contrato.

27.2 El PNUD podrá llevar a cabo investigaciones sobre cualquier aspecto del Contrato o la adjudicación del mismo, las obligaciones ejecutadas con arreglo al Contrato y las operaciones del Contratista que guarden relación en general con la ejecución del Contrato en cualquier momento durante el plazo de vigencia del Contrato y por un periodo de tres (3) años a partir de la terminación del Contrato o de la terminación anticipada del Contrato.

27.3 El Contratista prestará su plena y puntual cooperación a toda inspección, auditoría posterior al pago o investigación. Esa cooperación abarcará, sin carácter exhaustivo, la obligación del Contratista de poner a disposición su personal y toda la documentación pertinente para dichas finalidades en tiempo y condiciones razonables y de dar al PNUD acceso a los locales del Contratista en tiempo y condiciones razonables en relación con dicho acceso al personal del Contratista y a la documentación pertinente. El Contratista pedirá a sus agentes, comprendidos, sin limitación, los abogados, contadores o demás asesores del Contratista, que cooperen razonablemente con toda inspección, auditoría posterior al pago o investigación que efectúe el PNUD conforme a lo estipulado en el presente documento.

27.4 El PNUD tendrá derecho al reintegro por el Contratista de toda cantidad que dichas auditorías o investigaciones revelen que han sido pagados por el PNUD y que no correspondan con los términos y condiciones del Contrato. El Contratista acuerda además que, cuando proceda, los donantes del PNUD cuya financiación sea la fuente, en todo o en parte, de la financiación para la adquisición de los bienes y/o los servicios que son objeto del presente Contrato, podrán recurrir directamente al Contratista para la recuperación de cualquier fondo determinado por el PNUD que se haya utilizado en violación o incompatibilidad con este Contrato.

27. PRESCRIPCIÓN:

28.1 Salvo en lo que respecta a las obligaciones en materia de indemnización estipuladas en el artículo 12 *supra*, o que se estipulen de otro modo en el Contrato, todo procedimiento arbitral de

conformidad con el artículo 23.2 *supra* a que dé lugar el Contrato deberá iniciarse a más tardar tres (3) años después de sobrevenida la causa para ejercitar la acción.

28.2 Las Partes reconocen y acuerdan además que, a estos efectos, sobrevendrá una causa de acción cuando se produzca realmente el incumplimiento o, en caso de defectos o vicios ocultos, cuando la Parte perjudicada tenga conocimiento o debiera haber tenido conocimiento de todos los elementos esenciales de la causa para ejercitar una acción, o en caso de incumplimiento de una garantía, cuando se haga la oferta de entrega, salvo que, si una garantía cubre el funcionamiento futuro de los bienes o un proceso o sistema y, por consiguiente, para descubrir el incumplimiento deba esperarse al momento en que dichos bienes u otro proceso o sistema estén listos para funcionar de conformidad con los requisitos del Contrato, la causa para ejercitar la acción sobreviene cuando comience realmente tal funcionamiento.

28. CLÁUSULAS ESENCIALES: El Contratista reconoce y acuerda que las disposiciones establecidas en los artículos 30 a 36 del presente constituyen cláusulas esenciales del Contrato y que todo incumplimiento de estas disposiciones dará derecho al PNUD a rescindir el Contrato de inmediato a partir del momento en que se dé aviso al Contratista, sin responsabilidad alguna por concepto de gastos imputables a la rescisión o ningún otro tipo de responsabilidad. Además, ninguna disposición en este documento limitará el derecho del PNUD a recurrir a las autoridades nacionales competentes para la acción legal pertinente en caso de algún presunto incumplimiento de dichas cláusulas esenciales.

29. FUENTE DE LAS INSTRUCCIONES: El Contratista no solicitará ni aceptará instrucciones de ninguna autoridad ajena al PNUD en relación con el cumplimiento de sus obligaciones contractuales. Si una autoridad ajena al PNUD trata de imponer alguna instrucción o restricción relativas a la ejecución del Contrato por el Contratista, el Contratista lo notificará de inmediato al PNUD y prestará toda la asistencia razonable que solicite el PNUD. El Contratista no adoptará ninguna medida referente al cumplimiento de las obligaciones estipuladas en el Contrato que pueda afectar negativamente los intereses del PNUD o de las Naciones Unidas, y el Contratista cumplirá las obligaciones estipuladas en el Contrato con el más profundo respeto por los intereses del PNUD.

30. NORMAS DE CONDUCTA: El Contratista garantiza que no ha ofrecido ni ofrecerá a ningún funcionario, representante, empleado o agente del PNUD ningún beneficio directo o indirecto como consecuencia del presente Contrato o de su adjudicación. El Contratista observará todas las leyes, ordenanzas, normas y reglamentaciones atinentes al cumplimiento de las obligaciones estipuladas en el Contrato. Asimismo, en la ejecución del Contrato, el Contratista cumplirá con las normas de conducta establecidas en el Boletín del Secretario General ST/SGB/2002/9 del 18 de junio de 2002, titulado “Estatuto relativo a la condición y los derechos y deberes básicos de los funcionarios que no forman parte del personal de la Secretaría y de los expertos en misión” y en el ST/SGB/2006/15 del 26 de diciembre de 2006 relativo a las “Restricciones posteriores al empleo”, y también cumplirá y estará sujeto a las obligaciones en vigor a la fecha en que se suscribió el Contrato que se enumeran a continuación:

31.1 el Código de Conducta de los proveedores de las Naciones Unidas;

31.2 la Política del PNUD sobre el fraude y otras prácticas corruptas (“Política del PNUD contra el fraude”);

31.3 las guías de investigación de la Oficina de Auditoría e Investigaciones (OAI) del PNUD;

31.4 los Estándares Sociales y Ambientales del PNUD (SES), incluidos los mecanismos de rendición de cuentas relacionados;

31.5 la Política de sanciones de proveedores del PNUD; y

31.6 todas las directrices de seguridad emitidas por el PNUD.

El Contratista reconoce y acepta que ha leído y conoce los requisitos de los documentos anteriores que están disponibles en línea en www.undp.org o en <http://www.undp.org/content/undp/en/home/operations/procurement/business/>. Mediante tal reconocimiento, el Contratista declara y garantiza que cumple con los requisitos mencionados y los cumplirá durante la vigencia de este Contrato.

31. OBSERVANCIA DE LA LEY: El Contratista observará todas las leyes, ordenanzas y normas y todos los reglamentos atinentes al cumplimiento de las obligaciones estipuladas en el Contrato. Además, el Contratista observará todas las obligaciones que conlleva su inscripción como proveedor seleccionado de bienes o servicios al PNUD, obligaciones que se establecen en los procedimientos de inscripción de los proveedores del PNUD.

32. TRABAJO INFANTIL: El Contratista declara y garantiza que no realiza, como tampoco sus entidades matrices (si procede), ni sus subsidiarias o filiales (si las hubiera), prácticas incompatibles con los derechos enunciados en la Convención sobre los Derechos del Niño, comprendido su artículo 32, que, entre otras disposiciones, exige que el niño esté protegido contra el desempeño de cualquier trabajo que pueda ser peligroso o entorpecer su educación, o que sea nocivo para su salud o para su desarrollo físico, mental, espiritual, moral o social.

33. MINAS: El Contratista garantiza y declara que no se dedica, como tampoco sus entidades matrices (si procede), ni sus entidades subsidiarias o filiales (si las hubiera), a la venta o fabricación de minas antipersonales o de componentes que se utilicen en la fabricación de minas antipersonales.

34. EXPLOTACIÓN SEXUAL:

35.1 En la ejecución del Contrato, el Contratista cumplirá con las normas de conducta establecidas en el Boletín del Secretario General ST/SGB/2003/13 del 9 de octubre de 2003 relativo a las “Medidas especiales para la protección de la explotación sexual y el abuso sexual”. En particular, el Contratista no participará en ninguna conducta que constituya explotación sexual o abuso sexual, de conformidad con las definiciones de ese boletín.

35.2 El Contratista adoptará todas las medidas que corresponda para impedir que cualquiera de sus empleados o cualquier otra persona contratada y controlada por el Contratista para desempeñar servicios en el marco del Contrato cometa actos de explotación o abusos sexuales. A estos efectos, las relaciones sexuales con una persona menor de 18 años de edad, sean cuales fueren las leyes vigentes en materia de consentimiento, constituirán explotación y abusos sexuales de dicha persona. Además, el Contratista se abstendrá de intercambiar dinero, bienes, servicios u otras cosas de valor por favores o relaciones sexuales, o de practicar relaciones sexuales que exploten o degraden a una persona, y adoptará todas las medidas razonables y apropiadas para prohibir que sus empleados u otras personas contratadas y controladas por él realicen esas actividades.

35.3 El PNUD no aplicará la norma anterior relativa a la edad en caso de que el personal del Contratista o cualquier otra persona que pueda ser contratada por el Contratista para desempeñar servicios en el marco del Contrato esté casada con la persona menor de 18 años de edad con la que hayan tenido lugar las relaciones sexuales y de que dicho matrimonio sea reconocido como válido en virtud de las leyes del país de ciudadanía de dicho personal del Contratista o de cualquier otra persona que el Contratista pueda contratar para desempeñar servicios en virtud del Contrato.

35. MEDIDAS CONTRA EL TERRORISMO: El Contratista acuerda adoptar todas las medidas razonables para velar por que ninguno de los fondos del PNUD recibidos conforme al Contrato se utilice para brindar apoyo a personas o entidades asociadas con el terrorismo, y que los destinatarios de los fondos proporcionados por el PNUD conforme al presente Contrato no figuren en la lista mantenida por el Comité

del Consejo de Seguridad establecido en virtud de la resolución 1267 (1999). Se puede acceder a la lista a través de https://www.un.org/sc/suborg/es/sanctions/1267/aq_sanctions_list. Esta disposición debe incluirse en todos los subcontratos o subacuerdos suscritos en virtud del Contrato.