

## Requisitos en materia de adquisición para proyectos financiados por la GIZ

Versión: Octubre de 2022 (actualizada en: 2024) – E2B0

### Índice

0.	Principio.....	1
1.	Estándares mínimos .....	2
2.	Disposiciones generales.....	4
3.	Diferentes procedimientos de selección para los procesos de adquisición .....	5
a)	Licitación pública para la presentación de ofertas.....	5
b)	Licitación restringida con o sin preselección de oferentes.....	5
c)	Orden directa.....	5
4.	Documentación.....	6

### 0. Principio

La guía “Requisitos en materia de adquisición para proyectos financiados por la GIZ” (denominado en lo sucesivo “Requisitos en materia de adquisición”) establece los principios, procedimientos y estándares mínimos que deben aplicar los receptores de financiamiento por la GIZ (denominados en lo sucesivo “receptores”) en el caso de adquisiciones que sean financiadas parcialmente o en su totalidad con fondos puestos a disposición por la GIZ.

Los procedimientos que aquí se describen representan estándares mínimos acordados contractualmente. Adicionalmente, el receptor deberá observar todas las disposiciones jurídicas (en materia de adjudicación) que le sean pertinentes.

La responsabilidad sobre la ejecución del proyecto y, por tanto, por la adjudicación y administración de órdenes en el marco del proyecto, corresponde al receptor.

Una “adquisición” en el sentido de la presente guía representa el proceso completo de adquisición de suministros, prestaciones relacionadas con la construcción, servicios de asesoramiento y otras prestaciones. Abarca todos los pasos del proceso, desde la determinación de las necesidades hasta la adjudicación de la orden, pasando por la licitación y la selección de los proveedores de bienes y de servicios.

## 1. Estándares mínimos

Observación: Los procedimientos que aquí se describen representan estándares mínimos acordados contractualmente. Adicionalmente, el receptor deberá observar todas las disposiciones jurídicas (en materia de adjudicación) que le sean pertinentes.

Valor estimado de la orden <sup>1</sup>	Tipo de procedimiento
Hasta 1 000,00 EUR	Es posible hacer adquisiciones sin llevar a cabo un procedimiento de adjudicación, atendiendo a los principios de eficiencia y economía.
Por encima de 1 000,00 EUR y hasta 20 000,00 EUR	Invitación a un mínimo de tres oferentes para que presenten una oferta
Por encima de 20 000,00 EUR y hasta 200 000,00 EUR	a) licitación pública o b) licitación restringida con preselección de oferentes o c) licitación restringida sin preselección de oferentes  En caso de que en el marco de una licitación pública o una licitación restringida con preselección de oferentes no se haya obtenido ningún resultado económicamente eficiente, se podrá llevar a cabo entonces una licitación restringida sin preselección de oferentes.
Por encima de 200 000,00 EUR	a) licitación pública o b) licitación restringida con preselección de oferentes

<sup>1</sup> Al estimar el valor de la orden se debe partir del valor total estimado de la prestación prevista sin IVA. La elección del método para calcular el valor estimado de la orden y la eventual subdivisión de la adjudicación de la orden no deben utilizarse con la intención de eludir algunos requisitos en materia de adquisición (p. ej., en lo que se refiere a la elección del tipo de procedimiento).

Excepciones	Tipo de procedimiento
<p><b>En casos excepcionales justificados:</b> Orden directa por encima de 1 000 EUR</p>	<p><b>En casos excepcionales justificados y atendiendo a los principios de eficiencia y economía:</b> Es posible adjudicar una orden directa sin licitación por encima de 1 000,00 EUR a un determinado contratista. Un caso excepcional justificado es, <u>por ejemplo</u>, la existencia de una característica distintiva, es decir, cuando la prestación solo pueda ser realizada o suministrada por una empresa determinada.</p>
	<p>Otra excepción son los contratos con personas que tienen con el receptor del financiamiento una relación asimilada a la de un trabajador o una trabajadora, pero sin contrato de trabajo con él (véase el anexo 3a relativo a los requisitos para la ejecución financiera, definición de "peritos y peritas integrados" / "colaboradores y colaboradoras autónomos que se contratan regularmente").</p>
<p>Solicitudes sobre la base de un acuerdo marco existente entre el receptor y sus proveedores de suministros y prestaciones</p>	<p>Es posible utilizar los acuerdos marco existentes del receptor, siempre y cuando para su celebración se hayan cumplido de forma demostrable los estándares mínimos antes citados (exceptuando la orden directa).</p>

## 2. Disposiciones generales

El receptor es responsable de proteger la integridad del proceso y de asegurar que todos los oferentes y proveedores de bienes y servicios reciban un trato justo y equitativo. El receptor velará por el cumplimiento de los requisitos aquí descritos por parte de todas las personas involucradas en el proceso de adquisición.

Se recomienda encarecidamente al receptor que antes de iniciar un proceso de adquisición se familiarice con las normas generales del procedimiento de adjudicación, incluyendo el diseño de las condiciones, los criterios de selección objetivos y la documentación adecuada y transparente. El incumplimiento de dichas normas puede originar gastos no subvencionables por los artículos o servicios adquiridos.

En cada caso deberán elaborarse términos de referencia claros y completos.

### Principios generales del proceso de adquisición

Todos los procesos de adquisición deberán efectuarse atendiendo a cinco principios generales:

El **principio de transparencia** obliga a observar una conducta de adquisición abierta, visible y comprensible. La observancia de procedimientos transparentes contribuye también a prevenir la corrupción y otras conductas no deseadas.

El **principio de eficiencia económica** tiene como finalidad el uso económico, eficiente y eficaz de los fondos puestos a disposición del receptor y de los oferentes, es decir, asegurar que la relación entre costos y beneficios sea lo más favorable posible.

El **principio de competencia** asegura una competencia eficaz, al dar a los oferentes potenciales la posibilidad de licitar por el suministro de bienes, prestaciones relacionadas con la construcción, servicios de asesoramiento o servicios estándar generales.

El **principio de no discriminación** exige que todos los oferentes que participan en un procedimiento de adjudicación sean considerados en pie de igualdad, y que se asegure una licitación en igualdad de condiciones. Los términos de referencia o especificaciones no deben adaptarse a un oferente o producto determinado. Si algún oferente posee una ventaja con respecto a otros oferentes potenciales en cuanto a conocimientos relativos a una licitación determinada, el receptor deberá cuidar de colmar las lagunas de conocimientos de los demás oferentes.

El **principio de confidencialidad** establece una obligación para todas las personas involucradas en el procedimiento de proteger la información confidencial. Esta reglamentación afecta especialmente a los contenidos confidenciales de la oferta y a los demás secretos empresariales y comerciales. Gracias a la confidencialidad es posible organizar una licitación justa y transparente.

Con estos principios se pretende asegurar que los fondos puestos a disposición por la GIZ se empleen de forma económica, eficiente y eficaz.

### 3. Diferentes procedimientos de selección para los procesos de adquisición

Para asegurar una adquisición eficiente debería darse a tres oferentes como mínimo la posibilidad de presentar una oferta, independientemente del procedimiento de adjudicación de que se trate (exceptuando la orden directa). A este respecto, el receptor puede decidir si, sin haber negociado previamente, adjudica el contrato a una oferta o si emprende negociaciones sobre el contenido de la oferta con los oferentes.

El contrato se adjudicará al oferente que haya presentado la oferta económicamente más eficiente. La oferta económicamente más eficiente se determina sobre la base de la mejor relación calidad-precio. Además del precio o de los costos, se podrán considerar también criterios cualitativos, medioambientales o sociales para la adjudicación.

#### a) Licitación pública para la presentación de ofertas

Este procedimiento se puede aplicar en todos los casos.

La licitación pública se da a conocer, por ejemplo, en periódicos o sitios web (anuncio). Todo agente económico que tenga interés en la orden puede presentar una oferta.

#### b) Licitación restringida con o sin preselección de oferentes

Licitación restringida con preselección de oferentes:

Una vez hecho el anuncio (véase a) Licitación pública para la presentación de ofertas), los oferentes pueden presentar una solicitud de participación. Sobre la base de criterios previamente determinados se selecciona una serie de oferentes idóneos y se les invita a presentar una oferta. Los criterios predefinidos deben registrarse y documentarse de forma transparente. No obstante, para asegurar una competencia suficiente, se recomienda seleccionar al menos a cinco posibles oferentes.

Licitación restringida sin preselección de oferentes:

Sobre la base de criterios previamente determinados se seleccionan a un mínimo de tres oferentes idóneos y se les invita a presentar una oferta. No obstante, para asegurar una competencia suficiente, se recomienda seleccionar al menos a cinco oferentes. Los criterios predefinidos deben registrarse y documentarse de forma transparente.

#### c) Orden directa

**Observación:** Este procedimiento solo debe emplearse en casos excepcionales justificados y atendiendo a los principios de eficiencia y economía.

Debe existir una característica técnica distintiva. Una característica distintiva únicamente se da cuando se puede demostrar que las necesidades de adquisición existentes en términos objetivos solo pueden ser satisfechas o suministradas por un determinado proveedor de bienes / servicios.

Por ejemplo:

- Solo un proveedor de bienes / servicios puede realizar o suministrar la prestación (p. ej., monopolio) debido a la característica singular de su cualificación o su equipamiento técnico. La característica singular de la cualificación o del equipamiento técnico de un proveedor de bienes / servicios debe demostrarse mediante un estudio de mercado.
- En virtud de derechos exclusivos, solo un proveedor de bienes / servicios puede realizar o suministrar la prestación debida, en particular, a derechos de propiedad industrial que confieren al titular una posición monopolística, por ejemplo, marcas registradas, licencias de distribución o patentes, y derechos de propiedad intelectual.

Los términos de referencia o especificaciones no pueden adaptarse a una determinada empresa sin una razón objetiva.

Los siguientes motivos no se consideran justificativos de una característica distintiva (a modo de ejemplo):

- consideraciones de comodidad (p. ej., “buena experiencia con el proveedor de bienes / servicios”);
- mera suposición de posición monopolística (p. ej., “es el único oferente que conocemos”);
- falta de recursos o presión de tiempo (p. ej., “conocemos a este oferente y no tenemos tiempo para un estudio de mercado”);
- eficiencia (“un nuevo oferente tendría primero que familiarizarse, lo que supondría una elevada carga de tiempo y dinero”).

## 4. Documentación

En todas las adquisiciones y adjudicaciones es imprescindible llevar una documentación comprensible y completa de todos los pasos, de la decisión definitiva y de las personas involucradas en el procedimiento.

El receptor debe documentar por escrito todas las decisiones relativas a la adjudicación y conservar todos los documentos del proceso de adquisición durante diez años después de presentar el último justificante de utilización. La documentación relativa al proceso de adquisición, en particular, la decisión sobre la autorización o adjudicación de la orden, debe consignarse en la documentación de adquisición (véase el modelo) o mediante un formulario similar que tenga como mínimo el mismo contenido informativo.

Cuando se trate de una característica distintiva, es preciso elaborar una documentación especialmente detallada. La base de la argumentación debe ser objetiva, plausible y verificable.

- En caso de referencia a monopolio o capacidad / posición similar: documentación del estudio de mercado;
- En caso de aducirse derechos de propiedad industrial: justificar por qué no existe otro producto apropiado, indicar el derecho de propiedad industrial de que se trata y por qué el proveedor de bienes / servicios tiene el derecho exclusivo de explotarlo.

**Kommentiert [CSSG1]:** Laut <https://www.ihk.de/regensburg/fachthemen/innovation/erfindungen/gewerbliche-schutzrechte2-1465860> : "Das Urheberrecht ist zwar kein echtes gewerbliches Schutzrecht, jedoch mit diesen eng verwandt. Es stellt die älteste Rechtsgrundlage zum Schutz geistigen Eigentums dar. Geregelt ist es im Urhebergesetz (UrhG)."

Da das Urheberrecht also kein echtes gewerbliches Schutzrecht ist, haben wir diesen Satz wie folgt übersetzt: ...insbesondere aufgrund gewerblicher Schutzrechte, die dem\*der Inhaber\*in eine monopolähnliche Stellung einräumen, wie zum Beispiel eingetragene Marken, Vertriebslizenzen **Patente** **und Dienstleistungen**.

**Kommentiert [WSG2R1]:** ok