CONTRATO PARA SERVICIOS DE CONSULTORÍA
Suma Global

Nombre de Proyecto: **Promoción de Inversiones**

Número de Préstamo: **3131/OC-PR**

Número de Contrato: **20/2016**

Entre

la RED DE INVERSIONES Y EXPORTACIONES DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

Y

el CONSORCIO KAUSA BLOOM

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO
REDIEX
Red de Inversiones y Exportaciones

Contrato – Suma Global

Esta rúbrica de CONTRATO (referido en adelante, el "Contrato") se celebra el 23 día del mes de septiembre de 2016, entre, de una parte, la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) – Programa de Promoción de Inversiones - Préstamo BID 3131/OC-PR del Ministerio de Industria y Comercio de la República del Paraguay, con domicilio en Mcal. López 3.333 esq. Dr. Weiss – Planta Baja – Asunción, representado en este acto por la señora **ANA CHUANG** en su carácter de Directora Nacional de REDIEX, nombrada por Decreto del Poder Ejecutivo Nº 5168/2016 referido en adelante el "Cliente") y, de otra parte, una APCA **CONSORCIO KAUSA-BLOOM** con **RUC N° 80094673-1,** consistente de las siguientes entidades, cada integrante de la cual será conjunta y solidariamente responsable para con el Cliente por todas las obligaciones del Consultor según este Contrato, es decir KAUSA CENTRAL CREATIVA SRL (Paraguay), FWD.PY SRL (Paraguay) y BLOOM CONSULTING S.L (España) (referido en adelante el "Consultor").

POR CUANTO

a) el Cliente ha solicitado al Consultor que preste ciertos servicios de consultoría según se define en este Contrato (referidos en adelante, los "Servicios");

b) el Consultor, habiendo manifestado al Cliente que cuenta con las capacidades profesionales, experiencia y recursos técnicos, ha acordado prestar los Servicios de acuerdo con los términos y condiciones que se indican en este Contrato;

c) el Cliente ha recibido un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo para cubrir el costo de los Servicios y se propone aplicar una porción del producto de este préstamo para pagos elegibles en virtud de este Contrato, entendiéndose que (i) los pagos por el Banco se harán solo a solicitud del Cliente y mediante aprobación del Banco; (ii) dichos pagos estarán sujetos, en todos los aspectos, a los términos y condiciones del contrato de préstamo, incluidas las prohibiciones de desembolso de la cuenta de préstamo para propósitos de cualquier pago a personas o entidades, o para la importación de bienes, si dicho pago o importación, hasta donde el Banco tenga conocimiento, está prohibido por la decisión del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas tomada en virtud del Capítulo VII de la Carta de las Naciones Unidas; y (iii) ninguna Parte, diferente del Cliente, podrá derivar ningún derecho del contrato de préstamo ni podrá reclamar el producto del préstamo;

POR CONSIGUIENTE, las Partes acuerdan lo siguiente:

1. Los siguientes documentos adjuntos se considerarán que forman parte integral de este Contrato:
   a) Las Condiciones Generales de Contrato (incluido el Anexo 1 "Políticas de Banco – Prácticas Corruptas y Fraudulentas);
   b) Las Condiciones Especiales de Contrato;
   c) Apéndices:

Apéndice A:	Términos de Referencia.
Apéndice B:	Expertos Clave.
Apéndice C:	Desglose del Precio del Contrato.
Apéndice D:	Acta de la Negociación del Contrato.
Apéndice E:	Garantía Bancaria.

   En caso de no concordancia entre los documentos, prevalecerá el siguiente orden de precedencia: las Condiciones Especiales de Contrato; las Condiciones Generales de Contrato, incluido el Anexo 1; Apéndice A; Apéndice B; Apéndice C y el Apéndice D. Cualquier referencia a este Contrato incluirá, donde el contexto lo permita, una referencia a sus Apéndices.

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

REDIEX

KAUSA BLOOM

2. Los derechos y obligaciones mutuas del Cliente y del Consultor serán las que se estipulan en este Contrato, en particular:
   a) el Consultor prestará los Servicios de acuerdo con las disposiciones del Contrato; y
   b) el Cliente efectuará los pagos al Consultor de acuerdo con las disposiciones del Contrato.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, las Partes han causado que este Contrato sea firmado en sus respectivos nombres en la fecha escrita al comienzo.

Por y en nombre de la **Red de Inversiones y Exportaciones - REDIEX**

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

REDIEX

ANA CHUANG, Directora Nacional de REDIEX

Por y en nombre de **Consorcio Kausa Bloom**

KAUSA BLOOM

CRISTIAN MARTIN VALENTE, Representante Autorizado del Consultor

Condiciones Generales de Contrato – Suma Global

A. Disposiciones Generales

1. Definiciones

1.1 Salvo que el contexto exija otra cosa, los siguientes términos tendrán los significados que se indican a continuación:

(a) "Asociación en Participación, Consorcio o Asociación (APCA)" significa una asociación con o sin personería jurídica distinta de la de sus integrantes, de más de una entidad, donde un integrante tiene la autoridad para realizar todos los negocios para y en nombre de cualesquiera y todos los integrantes de la APCA, y donde los integrantes del APCA son responsables conjunta y solidariamente para con el Cliente por la ejecución del Contrato.

(b) "Banco" significa el Banco Interamericano de Desarrollo

(c) "CEC" significa las Condiciones Especiales de Contrato por las cuales el CGC podrá ser modificado o adicionado, pero no reemplazado.

(d) "CGC" significa estas Condiciones Generales de Contrato.

(e) "Cliente" significa la Agencia Ejecutora que suscriba el Contrato con el Consultor por concepto de los Servicios.

(f) "Consultor" significa una firma o entidad de consultoría profesional legalmente establecida seleccionada por el Cliente para prestar los Servicios de acuerdo con el Contrato firmado.

(g) "Contrato" significa el contrato legalmente obligatorio suscrito entre el Cliente y el Consultor y el cual incluye todos los documentos que se indican en el parágrafo 1 del Formato del Contrato (las Condiciones Generales (CGC), las Condiciones Especiales (CEC) y los Apéndices.

(h) "Día" significa un día laboral salvo indicación, al contrario.

(i) "Expertos" significa, colectivamente, Expertos Clave, Expertos No Clave o cualquier otro personal del Consultor. Un Subconsultor o integrantes de la APCA asignados por el Consultor para prestar los Servicios o cualquier parte de los mismos de acuerdo con el Contrato.

(j) "Experto Clave" significa un profesional individual cuyas competencias, calificaciones, conocimiento y experiencia son esenciales para la prestación de los Servicios según el Contrato y cuya Hoja de Vida (CV) fue tomada en cuenta en la evaluación técnica de la Propuesta del Consultor.

(k) "Experto No Clave" significa un profesional individual proporcionado por el Consultor o su subconsultor para prestar los Servicios o cualquier parte de los mismos según el Contrato.

(l) "Fecha Efectiva" significa la fecha en que este Contrato entre en vigor de acuerdo con la Cláusula CGC 11.

(m) "Gobierno" significa el gobierno del país del Cliente.

(n) "Ley Aplicable" significa las leyes y cualesquiera otras disposiciones que tengan fuerza de ley en el país del Gobierno o en el país que se especifique en las **Condiciones Especiales del Contrato** (CEC) y que de cuando en cuando puedan dictarse y estar en vigencia.

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

(o) "Moneda Extranjera" significa cualquier moneda diferente de la Moneda del país del Cliente.

(p) "Moneda nacional" significa la Moneda del país del Cliente.

(q) "Parte" significa el Cliente o el Consultor, según sea el caso, y "Partes" significa ambos.

(r) "Políticas Aplicables" significa las Políticas de Selección y Contratación de Servicios de Consultoría financiados por el BID.

(s) "Prestatario" significa el Gobierno, agencia del Gobierno u otra entidad que suscriba el contrato de préstamo con el Banco.

(t) "Servicios" significa el trabajo a realizar el Consultor de acuerdo con este Contrato, según se describe en el Apéndice a adjunto.

(u) "Subconsultores" significa una entidad con la que el Consultor subcontrate alguna parte de los Servicios siendo exclusivamente responsable por la ejecución del Contrato.

(v) "Tercero" significa cualquier persona o entidad, excepto el Gobierno, el Cliente, el Consultor o un Subconsultor.

2. Relaciones entre las Partes

2.1 Nada de lo que aquí se incluye se interpretará como que se establece una relación de señor y servidor ni de principal y agente entre el Cliente y el Consultor. Sujeto a este Contrato, el Consultor se encarga completamente de los Experto y Subconsultores, si corresponde, que presten los Servicios y será totalmente responsable por los Servicios que ellos presten en su nombre de acuerdo con este Contrato.

3. Ley que Rige el Contrato

3.1 Este Contrato, su significado e interpretación y la relación entre las Partes se regirá por la Ley Aplicable.

4. Idioma

4.1 Este Contrato se ha firmado en el idioma señalado en las **CEC**, por el que se regirán obligatoriamente todos los asuntos relacionados con el mismo o con su significado o interpretación.

5. Encabezados

5.1 Los encabezados no limitarán, alterarán o afectarán el significado de ese Contrato.

6. Comunicaciones

6.1 Toda comunicación que deba o pueda cursarse o darse en virtud de este Contrato se hará por escrito en el idioma que se indica en la Cláusula CGC 4. Toda notificación, solicitud o consentimiento se considerará dado o hecho cuando el mismo sea entregado personalmente a un representante autorizado de la Parte a la que se dirige la comunicación, o cuando sea enviado a esa parte a la dirección que se indica en las **CEC**.

6.2 Una Parte podrá cambiar su dirección de notificaciones mediante información escrita a la otra Parte sobre dicho cambio de la dirección que se indica en las **CEC**.

7. Lugar

7.1 Los Servicios se prestarán en los lugares indicados en el Apéndice A y cuando no esté indicado en dónde habrá de cumplirse una tarea específica, se cumplirá en el lugar que el Contratante apruebe, ya sea en el país del Gobierno o en otro lugar.

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

REDIEX

8. Autoridad del Integrante a Cargo

8.1 En caso de que el Consultor sea una APCA, los integrantes autorizan al integrante que se indica en las CEC para que actúe en su nombre y representación en el ejercicio de todos los derechos y obligaciones del Consultor para con el Cliente de acuerdo con este Contrato, incluido sin limitación, recibir instrucciones y pagos del Cliente.

9. Representantes Autorizados

9.1 Toda medida que se deba o pueda adoptar, y cualquier documento que el Cliente o el Consultor deba o pueda expedir de acuerdo con este Contrato podrá tomarse o expedirse por los funcionarios que se indican en las **CEC.**

10. Prácticas Prohibidas

10.1 El Banco exige cumplimiento con su política con respecto a las Prácticas Prohibidas que se indican en el **Anexo 1** de las CGC.

a. Comisiones y Honorarios

10.2 El Cliente exige al Consultor revelar todas las comisiones, gratificaciones u honorarios que puedan haberse pagado o que se vayan a pagar a los agentes o a cualquier otra parte con respecto al proceso de selección o ejecución del Contrato. Esta información deberá incluir al menos el nombre y la dirección del agente o de la otra parte, el monto y la moneda y el propósito de la comisión, gratificación u honorario. La falta en revelar dichas comisiones, gratificaciones u honorarios podrá resultar en la terminación y/o sanciones por parte del Banco.

B. Iniciación, Ejecución, Modificación y Terminación del Contrato

11. Entrada en Vigor del Contrato

11.1 Este Contrato entrará en vigor en la fecha (la "Fecha Efectiva") de la notificación del Cliente al Consultor con instrucciones a éste para que comience la prestación de los Servicios. Esta notificación confirmará que se han cumplido las condiciones de puesta en vigor que figuran en las CEC.

12. Terminación del Contrato por no Entrada en Vigor

12.1 Si este Contrato no ha entrado en vigor dentro del periodo siguiente a la firma del mismo que se indica en las **CEC**, cualquiera de las Partes podrá, mediante aviso de no menos de 22 días a la otra parte, declarar este Contrato nulo e inválido, y en caso de tal declaración por cualquiera de las partes, ninguna de las partes podrá reclamar contra la otra parte con respecto a lo mismo.

13. Iniciación de los Servicios

13.1 El Consultor deberá confirmar la disponibilidad de Expertos Clave y comenzará a prestar los Servicios no más tarde que el número de días siguientes a la fecha Efectiva que se indica en las **CEC**.

14. Vencimiento del Contrato

14.1 Salvo terminación anticipada de acuerdo con la Cláusula CGC 19, este Contrato vencerá al final del periodo siguiente a la fecha Efectiva que se indica en las **CEC**.

15. Acuerdo Total

15.1 Este Contrato contiene todos los convenios, estipulaciones y disposiciones acordados por las Partes. Ningún agente o representante de ninguna de las Partes está autorizado para hacer, y las Partes no estarán obligadas ni serán responsables por ninguna declaración, afirmación, promesa o acuerdo que no se contemple aquí.

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

16. Modificaciones o Variaciones

16.1 Toda modificación o variación a los términos y condiciones de este Contrato, incluida cualquier modificación o variación del alcance de los Servicios, solo podrá hacerse mediante acuerdo escrito entre las Partes. Sin embargo, cada una de las Partes considerará debidamente cualquier propuesta de modificación o variación que haga la otra Parte.

16.2 En casos de modificaciones o variaciones sustanciales, se requerirá el previo consentimiento escrito del Banco.

17. Fuerza Mayor

a. Definición

17.1 Para los propósitos de este Contrato, "Fuerza Mayor" significa un evento fuera del control razonable de una Parte y que no sea previsible, sea inevitable y haga el cumplimiento de las obligaciones de una Parte imposibles o tan imprácticas como se considere razonablemente según las circunstancias, y sujeto a dichos requisitos, incluyen, más no se limitan a guerra, motines, disturbios civiles, terremoto, incendio, explosión u otras condiciones climáticas adversas, huelgas, cierres u otra acción de la industria, confiscación o cualquier otra acción por parte de agencias del Gobierno.

17.2 Fuerza Mayor no incluirá (i) ningún evento que sea ocasionado por negligencia o acción intencional de una Parte o de los Expertos, Subconsultores o agentes o empleados de esa Parte, ni (ii) ningún evento que una parte diligente podría haber previsto de manera razonable tanto para tener en cuenta en el momento de la Conclusión de este Contrato, como para evitar o superar el desempeño y cumplimiento de sus obligaciones según este Contrato.

17.3 Fuerza Mayor no incluirá insuficiencia de fondos ni incumplimiento en hacer ningún pago requerido según este Contrato.

b. Ninguna violación del Contrato

17.4 El incumplimiento de una de las Partes de cualquiera de sus obligaciones no será considerada una violación o incumplimiento según este Contrato, en la medida que dicha incapacidad surja de un evento de Fuerza Mayor, siempre y cuando la Parte afectada por dicho evento haya tomado todas las precauciones razonables, debido cuidado y medidas alternativas razonables, todo con el objetivo de cumplir con los términos y condiciones de este Contrato.

c. Medidas a Tomar

17.5 Una Parte afectada por un evento de Fuerza Mayor continuará cumpliendo con sus obligaciones según el Contrato en la medida que ello sea razonablemente práctico, y tomará todas las medidas razonables para minimizar las consecuencias de cualquier evento de Fuerza Mayor.

17.6 Una Parte afectada por un evento de Fuerza Mayor deberá notificar a la otra Parte dicho evento tan pronto como sea posible, y en cualquier caso, no después de 14 días calendario siguientes al suceso, suministrará las pruebas de la naturaleza y causa de dicho evento, e igualmente dará aviso escrito de la restauración de las condiciones normales tan pronto como le sea posible.

17.7 Cualquier periodo dentro del cual una Parte, según este Contrato, termine cualquier acción o tarea, será prorrogado por un periodo igual al tiempo durante el cual esa Parte no haya podido realizar tal acción como resultado de la Fuerza Mayor.

17.8 Durante el periodo de su incapacidad en prestar los Servicios como resultado de un evento de Fuerza Mayor, el Consultor, por instrucciones del Cliente deberá:

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

(a) desmovilizarse, en cuyo caso, se reembolsará al Consultor por concepto de costos adicionales en que razonable y necesariamente haya incurrido, y si así lo exige el Cliente, en reactivar los Servicios; o

(b) continuar con los Servicios en la medida razonablemente posible, en cuyo caso, se continuará pagando al Consultor de acuerdo con los términos y condiciones de este Contrato y se le reembolsaran los costos en que razonable necesariamente haya incurrido.

17.9 En caso de desacuerdo entre las Partes en cuanto a la existencia o alcance de la Fuerza Mayor, el asunto será transado de acuerdo con las Cláusulas CGC 44 y 45.

18. Suspensión

18.1 Mediante notificación escrita de suspensión al Consultor, el Cliente podrá suspender todos los pagos bajo este Contrato si el Consultor no cumple con cualquiera de sus obligaciones bajo el mismo, incluida la prestación de los Servicios, siempre y cuando dicha notificación de suspensión (i) especifique la naturaleza del incumplimiento, y (ii) solicite al Consultor remediar dicho incumplimiento dentro de un periodo que no exceda 30 días calendario, siguientes a que éste reciba dicha notificación.

19. Terminación

19.1 Este Contrato podrá ser terminado por cualquiera de las partes de acuerdo con las disposiciones que se contemplan a continuación:

a. Por el Cliente

19.1.1. El Cliente podrá terminar este Contrato en caso de que suceda cualquiera de los eventos que se indican en los parágrafos (a) a (f) de esta Cláusula. En tal caso, el Cliente deberá dar al Consultor aviso escrito con al menos 30 días de antelación en caso de los eventos referidos en los literales (a) a (d); aviso escrito con al menos 60 días calendario de antelación en caso del evento referido en el literal (e); y aviso escrito con al menos 5 días calendario en caso del evento referido en el literal (f):

(a) Si el Consultor no subsana un incumplimiento de sus obligaciones según se indica en una notificación de suspensión de acuerdo con la Cláusula CGC 18;

(b) Si el Consultor queda (o, si el Consultor consiste de más de una entidad, si alguno de sus miembros queda) insolvente o en quiebra, o celebra acuerdos con sus acreedores para el alivio de deudas, o si aprovecha alguna ley en beneficio de deudores o si entra en liquidación o custodia, bien sea obligatoria o voluntaria;

(c) Si el Consultor incumple con cualquier decisión final que se llegue como resultado de una acción de arbitramento de acuerdo con la Cláusula CGC 45.1;

(d) Si, como resultado de un evento de Fuerza Mayor, el Consultor no puede cumplir con una porción material de los Servicios por un periodo no menor de 60 días calendario;

(e) Si el Cliente, a su exclusiva discreción y por cualquier motive, decide terminar este Contrato;

(f) Si el Consultor no confirma disponibilidad de los Expertos Clave de acuerdo con la Cláusula CGC 13.

19.1.2. Además, si el Cliente establece que el Consultor ha cometido prácticas corruptas, fraudulentas, colusorias, coercitivas u obstructivas para realizar o ejecutar el Contrato, entonces el Cliente, mediante notificación escrita con 14 días de antelación al Consultor, podrá terminar la contratación del Consultor bajo ese Contrato.

ANA Ch
Directora Nacional
Ministerio de Ind

KAUSA BLOOM

b. Por el Consultor

19.1.3. El Consultor podrá terminar este Contrato mediante notificación escrita al Cliente con no menos de 30 días calendario, en caso de que suceda alguno de los eventos señalados en los parágrafos (a) a (d) de esta Cláusula.

(a) Si el Cliente no paga alguna suma adeudada al Consultor de acuerdo con este Contrato y que no sea objeto de discrepancia de acuerdo con las Cláusulas CGC 45.1 dentro de 45 días calendario siguientes a que reciba la notificación escrita del Consultor de que dicho pago está vencido.

(b) Si como resultado del evento de Fuerza Mayor, el Consultor no puede proporcionar una porción material de los Servicios por un periodo no menor de 60 días calendario.

(c) Si el Cliente no cumple con alguna decisión final como resultado del arbitramento de acuerdo con la Cláusula CGC 45.1.

(d) Si el Cliente comete una violación material de sus obligaciones conforme a este Contrato y no ha subsanado la misma dentro de 45 días (o un periodo más largo que el Consultor haya aprobado por escrito) luego de que el Cliente reciba notificación del Consultor donde indique dicha violación.

c. Cesación de Derechos y Obligaciones

19.1.4. Una vez termine este Contrato de acuerdo con las Cláusulas CGC 12 o CGC 19 del mismo, o cuando venza este Contrato de acuerdo con la Cláusula CGC 14, cesarán todos los derechos y obligaciones de las Partes, (excepto) (i) los derechos y obligaciones que puedan haberse causado en la fecha de terminación o expiración, (ii) la obligación de confidencialidad que se indica en la Cláusula CGC 22, (iii) la obligación del Consultor de permitir inspección, copa y auditoria de sus cuentas y registros según se indica en la Cláusula CGC 25, y (iv) cualquier derecho que una Parte pueda tener según la Ley Aplicable.

d. Cesación de Servicios

19.1.5. Mediante terminación de este Contrato por notificación de cualquiera de las Partes a la otra, conforme a las Cláusulas CGC 19a o CGC 19b, el Consultor, inmediatamente despache o reciba dicha notificación, deberá tomar todas las medidas necesarias para cerrar los Servicios en forma pronta y ordenada y hará todo lo que esté a su alcance por mantener a un mínimo los gastos para este propósito. Con respecto a documentos elaborados por el Consultor y equipo y materiales entregados por el Cliente, el Consultor, procederá según se estipula, respectivamente, por las Cláusulas CGC 27 o CGC 28.

e. Pago a la Terminación

19.1.6. Cuando termine este Contrato, el Cliente deberá hacer los siguientes pagos al Consultor:

(a) pago por concepto de servicios prestados a satisfacción antes de la fecha efectiva de la terminación; y

(b) en el caso de terminación de acuerdo con los parágrafos (d) y (e) de la Cláusula CGC 19.1.1, el reembolso de cualquier costo razonable incidental a la terminación pronta y ordenada de este Contrato, incluido el costo de viaje de regreso de los Expertos.

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

REDIEX

C. Obligaciones del Consultor

20. General

a. Estándar de Cumplimiento

20.1 El Consultor prestará los Servicios y los desempeñará con toda la debida diligencia, eficiencia y economía, de acuerdo con normas y prácticas profesionales generalmente aceptables, y observará prácticas de gestión sólidas y empleará una tecnología apropiada y equipo, maquinaria, materiales y métodos seguros y efectivos. Con respecto a cualquier asunto relacionado con este Contrato o los servicios, el Consultor actuará siempre como un asesor leal al Cliente y apoyará y protegerá en todo momento los intereses legítimos del Cliente en tratos con terceros.

20.2 El Consultor empleará y suministrará los Expertos y Subcontratistas con experiencia que se requieran para la prestación de los Servicios.

20.3 El Consultor podrá subcontratar parte de los Servicios hasta un grado y con los Expertos Clave y subcontratistas que el Cliente apruebe previamente. No obstante dicha aprobación, el Consultor conservará la plena responsabilidad de los Servicios.

b. Ley Aplicable a los Servicios

20.4 El Consultor prestará los Servicios de acuerdo con el Contrato y la Ley Aplicable y tomará todas las medidas prácticas para garantizar que cualquiera de sus Expertos y subconsultores cumplan con la Ley Aplicable.

20.5 Durante la ejecución del Contrato, el Consultor deberá cumplir con las leyes sobre prohibición de importación de bienes y servicios en el país del Cliente cuando

(a) como materia de ley o normas oficiales, el país del prestatario prohíba relaciones comerciales con ese país; o

(b) por un acto de cumplimiento con una decisión del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas tomada según el Capítulo VII de la Carta de las Naciones Unidas, el País del Prestatario prohíba la importación de bienes de ese país o pagos a cualquier país, persona o entidad en ese país.

20.6 El Cliente notificará por escrito al Consultor las costumbres habituales relevantes, y el Consultor, luego de dicha notificación, deberá respetar dichas costumbres.

21. Conflicto de Interés

21.1 El Consultor deberá mantener los intereses del Cliente como de suprema importancia, sin ninguna consideración por trabajos futuros, y evitará estrictamente conflicto con otros trabajos o con sus intereses corporativos.

a. El Consultor no sacará provecho de Comisiones, Descuentos, etc.

21.1.1. El pago del Consultor de acuerdo con CGC F (Cláusulas CGC 38 a 42) constituirá el único pago del Consultor en relación con este Contrato, y sujeto a la Cláusula de CGC 21.1.3, el Consultor no aceptará para su provecho, ninguna comisión, descuento o pago similar en relación con las actividades según este Contrato, ni en el cumplimiento de sus obligaciones bajo el mismo, y el Consultor hará todo lo que esté a su alcance por garantizar que los Subconsultores, así como los Expertos y los agentes de cualquiera de ellos, igualmente no reciban ningún dicho pago adicional.

21.1.2. Además, si el Consultor, como parte de los Servicios, es responsable de asesorar al Cliente sobre la adquisición de bienes, trabajos o servicios, el Consultor deberá cumplir con las Políticas Aplicables del Banco y en todo momento ejercerá dicha responsabilidad en los mejores intereses del Cliente. Cualquier descuento o comisión que el Consultor obtenga en ejercicio de dicha responsabilidad será por cuenta del Cliente.

b. El Consultor y sus afiliadas no se podrán ocupar en ciertas actividades

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

21.1.3. El Consultor acuerda que, durante la vigencia de este Contrato y luego de su terminación, él y cualquier entidad afiliada al mismo, así como cualquier Subconsultor y cualquier afiliada a éste, será descalificado de proveer bienes, trabajo o servicios que no sean de consultoría, que resulten de o que tengan relación directa con los Servicios del Consultor para la preparación o ejecución del proyecto, salvo las **CEC** indiquen otra cosa.

c. Prohibición de Actividades Conflictivas

21.1.4. El Consultor no se podrá ocupar, y hará que sus Expertos y sus Subconsultores no se ocupen, bien sea directa o indirectamente, en ninguna actividad comercial o profesional que pueda entrar en conflicto con las actividades que le sean asignadas según este Contrato.

d. Estricto deber de Divulgar actividades Conflictivas

21.1.5. El Consultor tiene una obligación y garantizará que sus Expertos y Subconsultores tengan la obligación de revelar cualquier situación de conflicto real o potencial que tenga impacto en su capacidad de servir en los mejores intereses de su Cliente, o que razonablemente pueda percibirse como que tenga este efecto. El no revelar dichas situaciones podrá llevar a la descalificación del Consultor o a la terminación de su Contrato.

22. Confidencialidad

22.1 Salvo con el previo consentimiento escrito del Cliente, el Consultor y los Expertos no podrán comunicar a ninguna persona o entidad ninguna información confidencial que adquiera en el curso de los Servicios, ni el Consultor y los Expertos podrán hacer públicas las recomendaciones formuladas en el curso de, o como resultado de los Servicios.

23. Responsabilidad del Consultor

23.1 Sujeto a las disposiciones adicionales a que haya lugar señaladas en las **CEC**, la responsabilidad del Consultor conforme a este Contrato serán según lo contemplen la Ley Aplicable.

24. Seguros a ser tomados por el Consultor

24.1 El Consultor (i) deberá tomar y mantener, y hará que los Subconsultores tomen y mantengan por su cuenta (o por cuenta de los Subconsultores, según corresponda) pero de acuerdo con los términos y condiciones que apruebe el Cliente, pólizas de seguro contra los riesgos y para los amparos que se especifiquen en las **CEC,** y (ii) a solicitud del Cliente, deberá entregar evidencia de que se ha tomado y mantenido dicho seguro y de que se han pagado las respectivas primas. El Consultor garantizará que se haya tomado dicho seguro antes de iniciar los Servicios según se indica en la Cláusula CGC 13.

25. Contabilidad, Inspección y Auditoria

25.1 El Consultor deberá mantener y hará todo lo que esté a su alcance por hacer que sus Subconsultores mantengan cuentas y registros fieles y sistemáticos, y en la forma y detalle que identifiquen claramente las variaciones de tiempo y costos.

25.2 El Consultor permitirá y hará que sus Subconsultores permitan al Banco y/o a las personas que el Banco nombre, inspeccionar el Lugar y/o las cuentas y registros relacionados con el cumplimiento del Contrato y la presentación de la Propuesta para la prestación de los Servicios, y hará que dichas cuentas y registros sean auditados por auditores nombrados por el Banco, si así lo solicita el Banco. Se solicita atención del Consultor a la Cláusula CGC 10 la cual contempla, entre otras cosas, que acciones cuya intención sea impedir materialmente el ejercicio de los derechos de inspección y auditoria del Banco de acuerdo con esta Cláusula CGC25.2 constituye una práctica prohibida sujeto a terminación del Contrato (así como a una decisión de no elegibilidad de acuerdo con los procedimientos vigentes de sanciones del Banco)

26. Obligaciones para producir Reportes

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio
KAUSA BLOOM

26.1 El Consultor entregará al Cliente los informes y documentos que se indican en el **Apéndice A**, en la forma, números y dentro de los plazos que se indique en dicho **Apéndice**.

27. Derechos de propiedad del Cliente en Reportes y Registros

27.1 Salvo que las **CEC** dispongan otra cosa, todos los informes y datos relevantes e información tales como mapas, diagramas, planos, bases de datos, otros documentos y software, registros/archivos de soporte o material recopilado o elaborado por el Consultor en el curso de los Servicios serán confidenciales y serán y quedarán de propiedad absoluta del Cliente. A más tardar cuando este Contrato venza o termine, el Consultor deberá entregar al Cliente todos dichos documentos, junto con un inventario detallado de los mismos. El Consultor podrá conservar una copia de dichos documentos, datos y/o software, pero no los podrá utilizar para propósitos que no tengan relación con este Contrato sin la previa aprobación escrita del Cliente.

27.2 Si para propósitos de desarrollo de los planos, dibujos, especificaciones, diseños, bases de datos, otros documentos y software son necesarios o indicados contratos de licencia entre el Consultor y terceros, el Consultor deberá obtener la previa aprobación escrita del Cliente en dichos contratos y el Cliente podrá, a su discreción, exigir la recuperación de los gastos relacionados con el desarrollo del/los respectivo(s) programa(s). En las **CEC** se especificarán otras restricciones acerca del futuro uso de estos documentos y software a que hubiere lugar.

28. Equipo, Vehículos y Materiales

28.1 El equipo, vehículos y materiales que el Cliente ponga a disposición del Consultor, total o parcialmente con recursos suministrados por el Cliente serán de propiedad del Cliente y serán identificados como tales. Cuando este Contrato termine o expire, el Consultor pondrá a disposición del Cliente un inventario de dicho equipo, vehículos y materiales y dispondrá de tal equipo, vehículos y materiales de acuerdo con instrucciones del Cliente. Mientras que dicho equipo, vehículos y materiales estén en poder del Consultor, y salvo instrucciones al contrario por parte del Cliente, los asegurará a cargo del Cliente por un monto equivalente a su valor de reemplazo total.

28.2 Todo equipo o materiales que el Consultor o sus Expertos ingresen al país del Cliente para ser utilizados bien sea para el proyecto o para uso personal serán de propiedad del Consultor o de los Expertos, según corresponda.

D. Expertos y Subconsultores del Consultor

29. Descripción de Expertos Clave

29.1 En el **Apéndice B** se describen los cargos, las funciones y calificaciones mínimas de los Expertos Clave del Consultor, así como el tiempo estimado durante el que se prestarán los Servicios.

30. Reemplazo de Expertos Clave

30.1 Salvo según el Cliente acuerde otra cosa por escrito, no se harán cambios en los Expertos Clave.

30.2 No obstante, lo anterior, la sustitución de Expertos Clave durante la ejecución del Contrato podrá considerarse únicamente con base en la solicitud escrita del Consultor y debido a circunstancias fuera del control razonable del Consultor, incluida, más no limitada a la muerte o incapacidad física de este. En tal caso, el Consultor deberá proveer de inmediato como reemplazo, a una persona de calificaciones y experiencia equivalentes o mejores y por la misma tarifa de remuneración.

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

31. Remoción de Expertos o Subconsultores

REDIEX

31.1 Si el Cliente encuentra que alguno de los Expertos o el Subconsultor ha cometido una falta grave o ha sido acusado de haber una acción criminal, o si el Cliente determina que el Experto o Subconsultor del Cliente ha estado implicado en prácticas corruptas, fraudulentas, colusorias u obstructivas durante la prestación de los Servicios, a solicitud escrita del Cliente, el Consultor deberá proveer un reemplazo.

31.2 En caso de que el Cliente encuentre que alguno de los Expertos Clave, Expertos No Clave o Subconsultores es incompetente o incapaz de cumplir con los deberes que les hayan sido asignados, indicando las bases para ello, el Cliente podrá solicitar al Consultor que provea un reemplazo.

31.3 Todo reemplazo de los Expertos o Subconsultores removidos deberá poseer mejores calificaciones y experiencia y deberá ser aceptable al Cliente.

31.4 El Consultor deberá asumir los costos que resulten o que sean incidentales a la remoción y/o reemplazo de dichos Expertos.

E. Obligaciones del Cliente

32. Asistencia y Exenciones

32.1 Salvo que las **CEC** indiquen otra cosa, el Cliente hará todo lo que posible con el fin de lograr que el Gobierno o sus agencias:

(a) Otorgue al Consultor los permisos de trabajo y demás documentos necesarios para que pueda prestar los Servicios.

(b) Facilite prontamente a los Expertos, y si corresponde, a sus familiares a cargo elegibles, la provisión de visas de entrada y salida, permisos de residencia, autorizaciones de cambio de moneda y demás documentos requeridos para su permanencia en el país del Cliente durante el tiempo que dure la prestación de los Servicios.

(c) Facilite el pronto despacho de aduana de todos los bienes que se requieran para la prestación de los Servicios y de los efectos personales de los Expertos y de sus familiares a cargo elegibles.

(d) Imparta a los funcionarios, agentes y representantes del Gobierno todas las instrucciones necesarias o pertinentes para la pronta y eficaz ejecución de los Servicios.

(e) Exima al Consultor y a los Expertos y a los Subconsultores que emplee el Consultor por concepto de los Servicios de cualquier requisito de registro o de obtención de cualquier permiso para ejercer su profesión o para establecerse bien sea en forma independiente o como entidad corporativa de acuerdo con la Ley Aplicable del país del Cliente.

(f) Autorice, conforme a la Ley Aplicable, al Consultor, cualquier Subconsultor y a los Expertos de cualquiera de ellos el privilegio de ingresar al país del Cliente, sumas razonables de moneda extranjera para propósitos de los Servicios o para uso personal de los Expertos, así como de retirar de dicho país las sumas que los Expertos puedan haber devengado allí por concepto de la prestación de los Servicios.

(g) Proporcione al Consultor cualquier otra asistencia según se indique en las **CEC**.

33. Acceso a los Sitios del Proyecto

33.1 El Cliente garantiza que el Consultor tendrá acceso libre y gratuito al sitio del proyecto con respecto al cual se requiera acceso para la prestación de los Servicios. El Cliente será responsable por los daños que el mencionado acceso pueda ocasionar al sitio del proyecto o a cualquier bien del mismo, e indemnizará al Consultor y a cada uno de los Expertos con respecto a la responsabilidad de cualquier dicho daño, salvo que el mismo sea causado por falta voluntaria o negligencia del Consultor o de cualquiera de los Subconsultores o los Expertos de cualquiera de ellos.

NA CHUANG
irectora Nacional REDIEX
nisterio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

34. Cambio en la Ley Aplicable relacionada con Impuestos y Derechos

34.1 Si con posterioridad a la fecha de este Contrato se produce algún cambio en la Ley Aplicable en país del Cliente con respecto a impuestos y derechos que aumente o reduzca el costo incurrido por el Consultor en la prestación de los Servicios, entonces la remuneración y gastos reembolsables que de otra forma serían pagaderos al Consultor bajo este Contrato será aumentada o reducida de conformidad mediante acuerdo entre las Partes, y se harán los correspondientes ajustes a los montos máximos que se indican Cláusula CGC 38.1.

35. Servicios, Instalaciones y Bienes del Cliente

35.1 El Cliente facilitará al Consultor y a los Expertos, para los fines de los Servicios y libres de todo cargo, los servicios, instalaciones y bienes que se indican en el los Términos de Referencia (**Apéndice A)** en el momento y en la forma que se especifican allí.

36. Personal de la Contraparte

36.1 El Cliente pondrá a disposición del Consultor sin costo alguno el personal profesional y de apoyo de la Contraparte, a ser nombrado por el Cliente con la asesoría del Consultor, si así se dispone en el **Apéndice A**.

36.2 El personal profesional y de apoyo de la Contraparte, excluido el personal de coordinación del Cliente, trabajará bajo la dirección exclusiva del Consultor. En caso de que algún integrante del personal de la Contraparte no cumpla satisfactoriamente con alguna parte del trabajo que el Consultor encomiende a dicha parte y acorde con el cargo que ocupe dicho integrante, el Consultor podrá solicitar el reemplazo de dicho integrante y el Cliente no podrá negarse sin razón, a tomar las medidas pertinentes frente a tal petición.

37. Obligación de Pago

37.1 En consideración de los Servicios que el Consultor preste de acuerdo con este Contrato, el Cliente efectuará dichos pagos al Consultor en la forma que se contempla en las CGC siguientes.

F. Pagos al Consultor

38. Precio del Contrato

38.1 El Precio del Contrato es fijo y es el que se contempla en las **CEC**.

38.2 Todo cambio al Precio del Contrato que se indique en la Cláusula 38.1 puede hacerse sólo si las Partes han acordado el alcance revisado de los Servicios de acuerdo con la Cláusula CGC 16 y han modificado por escrito los Términos de Referencia en el **Apéndice A**.

39. Impuestos and Derechos

39.1 El Consultor, los Subconsultores y los Expertos son responsables por atender todas las obligaciones fiscales que surjan del Contrato, salvo que las **CEC** indiquen otra cosa.

39.2 Como excepción a lo anterior y según se indica en las **CEC,** todos los impuestos indirectos identificables (detallados y finalizados en las Negociaciones del Contrato) serán reembolsados al Consultor o pagados por el Cliente en nombre del Consultor.

40. Moneda de Pago

40.1 Todo pago bajo este Contrato se hará en la(s) moneda(s) que se indican en el mismo, salvo que las CEC indiquen otra cosa.

41. Modo de Facturación y Pago

41.1 Los pagos totales bajo este Contrato no podrán exceder el Precio del Contrato que se indica en la Cláusula CGC 38.1.

41.2 Los pagos bajo este Contrato se harán en pagos de suma global contra los entregables que se indican en el **Apéndice A**. Los pagos se harán de acuerdo con el cronograma de pagos que figura en las **CEC.**

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

41.2.1. *Pago Anticipado:* Salvo que las **CEC** indiquen otra cosa, un anticipo se hará contra una garantía bancaria de pago anticipado aceptable al Cliente por una suma (o sumas) y en la moneda (o monedas) que se indica en las **CEC**. Dicha garantía (i) será válida hasta que el pago anticipado sea compensado completamente, y (ii) será en la forma que el Cliente haya aprobado por escrito. Los anticipos serán compensados por el Cliente en porciones iguales contra los pagos de suma global que se indican en las CEC hasta que dichos pagos anticipados sean compensados en su totalidad.

41.2.2. *Pagos de Suma Global.* El Cliente pagará al Consultor dentro de sesenta (60) siguientes a que el Cliente reciba los entregables y la facture por concepto del respectivo pago de suma global. El pago podrá retenerse si el Cliente no aprueba el/los entregable(s) como satisfactorios, en cuyo caso, el Cliente deberá enviar comentarios al Consultor dentro del mismo periodo de sesenta (60) días, luego de lo cual, el Consultor deberá hacer las correcciones necesarias y subsiguientemente se repetirá el proceso.

41.2.3. *Pago Final* El pago final que se dispone en esta Cláusula se hará solamente después de que el Consultor haya entregado el informe definitivo y una factura final, identificada como tal, y aprobada a satisfacción del Cliente. Se considerará que los Servicios han sido terminados y finalmente aceptados por el Cliente. El último pago de la suma global se considerará aprobado para pago por parte del Cliente dentro de noventa (90) días calendario luego de que éste reciba el informe final, salvo que dentro de dicho periodo de noventa (90) días, el Cliente de aviso escrito al Consultor donde especifique las deficiencias en los Servicios. Luego de lo cual, el Consultor hará las correcciones necesarias y subsiguientemente se repetirá el proceso. Todos los pagos bajo este Contrato se harán a las cuentas del Consultor que se indican en las **CEC**.

41.2.4. Excepto el pago final según 41.2.3 anterior, los pagos no constituyen aceptación de los Servicios ni eximen al Consultor de ninguna de sus obligaciones en virtud de este Contrato.

42. Intereses sobre Pagos en Mora

42.1 Si el Cliente ha demorado los pagos más de quince (15) días después de la fecha de vencimiento que se indica en la Cláusula CGC 41.2.2, se pagarán intereses al Consultor sobre cualquier monto adeudado y no pagado en dicha fecha de vencimiento por cada día de mora, a la tasa anual que se indica en las **CEC**.

G. Equidad y Buena Fe

43. Buena Fe

43.1 Las Partes se comprometen a actuar de buena en cuanto a los derechos de ambas Partes en virtud de este Contrato y a adoptar todas las medidas razonables para garantizar el cumplimento con los objetivos del mismo.

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

H. Resolución de Conflictos

44. Conciliación Amigable

44.1 Las Partes buscarán resolver cualquier conflicto en forma amigable mediante consultas mutuas.

44.2 Si alguna de las Partes objeta a alguna acción o inacción de la otra Parte, la Parte que objeta podrá radicar una Notificación de Discrepancia escrita a la otra Parte, donde haga un resumen detallado de la base de la discrepancia. La Parte que reciba la Notificación la considerará y responderá por escrito dentro de catorce (14) días siguientes al recibo. Si esa Parte no responde

KAUSA BLOOM

dentro de catorce (14) días, o si la controversia no puede arreglarse en forma amigable dentro de catorce (14) días siguientes a la respuesta de esa Parte, se aplicará la Cláusula CGC 45.1.

45. Resolución de Conflictos

45.1 Toda controversia entre las Partes relativa a cuestiones que surjan o que tengan relación con este Contrato que no pueda arreglarse en forma amigable podrá ser referida a adjudicación/arbitramento por cualquiera de las Partes de acuerdo con lo dispuesto en las **CEC**.

I. Elegibilidad

46. Elegibilidad

46.1 Los Consultores y sus Subcontratistas cumplen con los criterios de elegibilidad en los siguientes casos:

(a) **Una persona natural** se considera nacional de un país miembro del Banco si cumple con cualquiera de los siguientes requisitos:

(i) si es ciudadano de un país miembro; o

(ii) si ha establecido su domicilio en un país miembro como residente *"bona fide"* y está legalmente facultado para trabajar en el país de domicilio.

(b) **A Una persona jurídica** se considera que tiene la nacionalidad de un país miembro si cumple con los dos siguientes requisitos:

(i) si está legalmente constituida o incorporada de acuerdo con las leyes de un país miembro del Banco; y

(ii) si más del cincuenta por ciento (50%) del capital de la firma es de propiedad de personas o firmas de países miembro del Banco.

46.2 Todos los integrantes de una APCA y todos los Subcontratistas deberán cumplir con los criterios de nacionalidad que se indican arriba.

46.3 En caso de que el Contrato de Servicios de Consultoría incluya el suministro de bienes y servicios afines, todos dichos bienes y servicios afines tendrán como origen cualquier país miembro del Banco. Los bienes tienen origen en un país miembro del Banco, si han sido concebidos, cultivados, cosechados o producidos en un país miembro del Banco. Un bien ha sido producido cuando mediante manufactura, procesamiento o ensamble resulta otro artículo comercialmente reconocido que se diferencie sustancialmente sus características básicas, función o propósito de utilidad de sus partes o componentes. Para un bien que conste de varios componentes que requieran ser interconectados (bien sea por el proveedor, el comprador o un tercero) para que sea operativo e independientemente de la complejidad de la interconexión, el Banco considera que dicho bien es elegible para financiar si el ensamble de los componentes tuvo lugar en un país miembro, independientemente del origen de los componentes. Cuando el bien sea un conjunto de varios bienes individuales que normalmente son empacados y vendidos comercialmente como una sola unidad, se considera que el bien se origina en el país donde el conjunto fue empacado y despachado al comprador. Para propósitos de origen, los bienes rotulados "hecho en la Unión Europea" serán elegibles sin necesidad de identificar el país específico correspondiente de la Unión Europea. El origen de los materiales, partes o componentes de los bienes o la nacionalidad de la firma que produzca, ensamble, distribuya o venda los bienes no determina el origen de los mismos.

KAUSA BLOOM

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO REDIEX

Anexo 1: Política del Banco – Fraude y Corrupción y Prácticas Prohibidas

Fraude y Corrupción

1. Prácticas Prohibidas

1.1. El Banco exige a todos los Prestatarios (incluyendo los beneficiarios de donaciones), organismos ejecutores y organismos contratantes, al igual que a todas las firmas, entidades o individuos oferentes por participar o participando en actividades financiadas por el Banco incluyendo, entre otros, solicitantes, oferentes, proveedores de bienes, contratistas, consultores, miembros del personal, subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios y concesionarios (incluidos sus respectivos funcionarios, empleados y representantes, ya sean sus atribuciones expresas o implícitas), observar los más altos niveles éticos y denuncien al Banco[1] todo acto sospechoso de constituir una Práctica Prohibida del cual tenga conocimiento o sea informado, durante el proceso de selección y las negociaciones o la ejecución de un contrato. Las Prácticas Prohibidas comprenden actos de: (i) prácticas corruptivas; (ii) prácticas fraudulentas; (iii) prácticas coercitivas; y (iv) prácticas colusorias y (v) prácticas obstructivas. El Banco ha establecido mecanismos para la denuncia de la supuesta comisión de Prácticas Prohibidas. Toda denuncia deberá ser remitida a la Oficina de Integridad Institucional (OII) del Banco para que se investigue debidamente. El Banco también ha adoptado procedimientos de sanción para la resolución de casos y ha celebrado acuerdos con otras Instituciones Financieras Internacionales (IFI) a fin de dar un reconocimiento recíproco a las sanciones impuestas por sus respectivos órganos sancionadores.

(a) El Banco define, para efectos de esta disposición, los términos que figuran a continuación:

(i) Una práctica corruptiva consiste en ofrecer, dar, recibir o solicitar, directa o indirectamente, cualquier cosa de valor para influenciar indebidamente las acciones de otra parte;

(ii) Una práctica fraudulenta es cualquier acto u omisión, incluida la tergiversación de hechos y circunstancias, que deliberada o imprudentemente, engañen, o intenten engañar, a alguna parte para obtener un beneficio financiero o de otra naturaleza o para evadir una obligación;

(iii) Una práctica coercitiva consiste en perjudicar o causar daño, o amenazar con perjudicar o causar daño, directa o indirectamente, a cualquier parte o a sus bienes para influenciar indebidamente las acciones de una parte; y

(iv) Una práctica colusoria es un acuerdo entre dos o más partes realizado con la intención de alcanzar un propósito inapropiado, lo que incluye influenciar en forma inapropiada las acciones de otra parte; y

(v) Una práctica obstructiva consiste en:

a.a. destruir, falsificar, alterar u ocultar deliberadamente evidencia significativa para la investigación o realizar declaraciones falsas ante los investigadores con el fin de impedir materialmente una investigación del Grupo del Banco sobre denuncias de una práctica corrupta, fraudulenta, coercitiva o colusoria; y/o amenazar, hostigar o intimidar a cualquier parte para impedir que divulgue su conocimiento de asuntos que son importantes para la investigación o que prosiga la investigación, o

b.b. todo acto dirigido a impedir materialmente el ejercicio de inspección del Banco y los derechos de auditoría previstos en el párrafo 1.1 (e) de abajo.

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

REDIEX

[1] En el sitio virtual del Banco (www.iadb.org/integrity) se facilita información sobre cómo denunciar la supuesta comisión de Prácticas Prohibidas, las normas aplicables al proceso de investigación y sanción y el convenio que rige el reconocimiento recíproco de sanciones entre instituciones financieras internacionales.

(b) Si se determina que, de conformidad con los Procedimientos de sanciones del Banco, cualquier firma, entidad o individuo actuando como oferente o participando en una actividad financiada por el Banco incluidos, entre otros, solicitantes, oferentes, proveedores, contratistas, consultores, miembros del personal, subcontratistas, subconsultores, proveedores de bienes o servicios, concesionarios, Prestatarios (incluidos los Beneficiarios de donaciones), organismos ejecutores u organismos contratantes (incluyendo sus respectivos funcionarios, empleados y representantes, ya sean sus atribuciones expresas o implícitas) ha cometido una Práctica Prohibida en cualquier etapa de la adjudicación o ejecución de un contrato, el Banco podrá:

(i) no financiar ninguna propuesta de adjudicación de un contrato para la adquisición de bienes o servicios, la contratación de obras, o servicios de consultoría;

(ii) suspender los desembolsos de la operación, si se determina, en cualquier etapa, que un empleado, agencia o representante del Prestatario, el Organismo Ejecutor o el Organismo Contratante ha cometido una Práctica Prohibida;

(iii) declarar una contratación no elegible para financiamiento del Banco y cancelar y/o acelerar el pago de una parte del préstamo o de la donación relacionada inequívocamente con un contrato, cuando exista evidencia de que el representante del Prestatario, o Beneficiario de una donación, no ha tomado las medidas correctivas adecuadas (lo que incluye, entre otras cosas, la notificación adecuada al Banco tras tener conocimiento de la comisión de la Práctica Prohibida) en un plazo que el Banco considere razonable;

(iv) emitir una amonestación a la firma, entidad o individuo en el formato de una carta formal de censura por su conducta;

(v) declarar a una firma, entidad o individuo inelegible, en forma permanente o por determinado período de tiempo, para que (i) se le adjudiquen contratos o participe en actividades financiadas por el Banco, y (ii) sea designado[2] subconsultor, subcontratista o proveedor de bienes o servicios por otra firma elegible a la que se adjudique un contrato para ejecutar actividades financiadas por el Banco;

(vi) remitir el tema a las autoridades pertinentes encargadas de hacer cumplir las leyes; y/o;

(vii) imponer otras sanciones que considere apropiadas bajo las circunstancias del caso, incluyendo la imposición de multas que representen para el Banco un reembolso de los costos vinculados con las investigaciones y actuaciones. Dichas sanciones podrán ser impuestas en forma adicional o en sustitución de las sanciones arriba referidas.

(c) Lo dispuesto en los incisos (i) y (ii) del párrafo 1.1 (b) se aplicará también en casos en los que las partes hayan sido temporalmente declaradas inelegibles para la adjudicación de nuevos contratos en espera de que se adopte una decisión definitiva en un proceso de sanción, o cualquier otra resolución.

(d) La imposición de cualquier medida que sea tomada por el Banco de conformidad con las provisiones referidas anteriormente será de carácter público.

(e) Asimismo, cualquier firma, entidad o individuo actuando como oferente o participando en una actividad financiada por el Banco, incluidos, entre otros, solicitantes, oferentes, proveedores de bienes, contratistas, consultores, miembros del personal, subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios, concesionarios, Prestatarios (incluidos los beneficiarios de donaciones), organismos ejecutores o contratantes (incluidos sus respectivos funcionarios, empleados y representantes, ya sean sus atribuciones expresas o implícitas) podrá verse sujeto a sanción de conformidad con lo dispuesto en convenios suscritos por el Banco con otra

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

REDIEX

[2] Un subconsultor, subcontratista o proveedor de bienes o servicios designado (se utilizan diferentes apelaciones dependiendo del documento de licitación) es aquel que cumple una de las siguientes condiciones: (i) ha sido incluido por el oferente en su oferta o solicitud de precalificación debido a que aporta experiencia y conocimientos específicos y esenciales que permiten al oferente cumplir con los requisitos de elegibilidad de la licitación; o (ii) ha sido designado por el Prestatario.

Institución Financiera Internacional (IFI) concernientes al reconocimiento recíproco de decisiones de inhabilitación. A efectos de lo dispuesto en el presente párrafo, el término "sanción" incluye toda inhabilitación permanente, imposición de condiciones para la participación en futuros contratos o adopción pública de medidas en respuesta a una contravención del marco vigente de una Institución Financiera Internacional (IFI) aplicable a la resolución de denuncias de comisión de Prácticas Prohibidas.

(f) El Banco exige que los solicitantes, oferentes, proveedores de bienes y sus representantes, contratistas, consultores, miembros del personal, subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios y sus representantes, y concesionarios permitan al Banco revisar cualesquiera cuentas, registros y otros documentos relacionados con la presentación de propuestas y con el cumplimiento del contrato y someterlos a una auditoría por auditores designados por el Banco. Todo solicitante, oferente, proveedor de bienes y su representante, contratista, consultor, miembro del personal, subcontratista, subconsultor, proveedor de servicios y concesionario deberá prestar plena asistencia al Banco en su investigación. El Banco también requiere que solicitantes, oferentes, proveedores de bienes y sus representantes, contratistas, consultores, miembros del personal, subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios y concesionarios: (i) conserven todos los documentos y registros relacionados con actividades financiadas por el Banco por un período de siete (7) años luego de terminado el trabajo contemplado en el respectivo contrato; y (ii) entreguen todo documento necesario para la investigación de denuncias de comisión de Prácticas Prohibidas y (iii) aseguren que los empleados o agentes de los solicitantes, oferentes, proveedores de bienes y sus representantes, contratistas, consultores, subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios y concesionarios que tengan conocimiento de las actividades financiadas por el Banco estén disponibles para responder a las consultas relacionadas con la investigación provenientes de personal del Banco o de cualquier investigador, agente, auditor, o consultor apropiadamente designado. Si el solicitante, oferente, proveedor de bienes y su representante, contratista, consultor, miembro del personal, subcontratista, subconsultor proveedor de servicios o concesionario se niega a cooperar o incumple el requerimiento del Banco, o de cualquier otra forma obstaculiza la investigación por parte del Banco, el Banco, bajo su sola discreción, podrá tomar medidas apropiadas contra el solicitante, oferente, proveedor de bienes y su representante, contratista, consultor, miembro del personal, subcontratista, subconsultor, proveedor de servicios, o concesionario.

(g) Cuando un Prestatario adquiera bienes, servicios distintos de servicios de consultoría, obras o servicios de consultoría directamente de una agencia especializada, todas las disposiciones contempladas en el párrafo 1.1 y ss. relativas a sanciones y Prácticas Prohibidas se aplicarán íntegramente a los solicitantes, oferentes, proveedores de bienes y sus representantes, contratistas, consultores, miembros del personal, subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios, concesionarios (incluidos sus respectivos funcionarios, empleados y representantes, ya sean sus atribuciones expresas o implícitas), o cualquier otra entidad que haya suscrito contratos con dicha agencia especializada para la provisión de bienes, obras o servicios distintos de servicios de consultoría en conexión con actividades financiadas por el Banco. El Banco se reserva el derecho de obligar al Prestatario a que se acoja a recursos tales como la suspensión o la rescisión. Las agencias especializadas deberán consultar la lista de firmas e individuos declarados inelegibles de forma temporal o permanente por el Banco. En caso de que una agencia especializada suscriba un contrato o una orden de compra con una firma o individuo declarado inelegible de forma temporal o permanente por el Banco, el Banco no financiará los gastos conexos y se acogerá a otras medidas que considere convenientes.

KAUSA BLOOM

ANA CHUAN
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

1.2. Los Consultores declaran y garantizan:

(i) que han leído y entendido las definiciones de Prácticas Prohibidas del Banco y las sanciones aplicables a la comisión de las mismas que constan de este documento y se obligan a observar las normas pertinentes sobre las mismas;

(ii) que no han incurrido en ninguna Práctica Prohibida descrita en este documento;

(iii) que no han tergiversado ni ocultado ningún hecho sustancial durante los procesos de selección, negociación, adjudicación o ejecución de un contrato;

(iv) que ni ellos ni sus agentes, personal, subcontratistas, subconsultores, directores, funcionarios o accionistas principales han sido declarados por el Banco o por otra Institución Financiera Internacional (IFI) con la cual el Banco haya suscrito un acuerdo para el reconocimiento recíproco de sanciones, inelegibles para que se les adjudiquen contratos financiados por el Banco o por dicha IFI, o culpables de delitos vinculados con la comisión de Prácticas Prohibidas;

(v) que ninguno de sus directores, funcionarios o accionistas principales han sido director, funcionario o accionista principal de ninguna otra compañía o entidad que haya sido declarada inelegible por el Banco o por otra Institución Financiera Internacional (IFI) y con sujeción a lo dispuesto en acuerdos suscritos por el Banco concernientes al reconocimiento recíproco de sanciones para que se le adjudiquen contratos financiados por el Banco o ha sido declarado culpable de un delito vinculado con Prácticas Prohibidas;

(vi) que han declarado todas las comisiones, honorarios de representantes, pagos por servicios de facilitación o acuerdos para compartir ingresos relacionados con actividades financiadas por el Banco;

(vii) que reconocen que el incumplimiento de cualquiera de estas garantías constituye el fundamento para la imposición por el Banco de una o más de las medidas que se describen en la Cláusula 1.1 (b).

KAUSA BLOOM

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO
REDIEX

Condiciones Especiales de Contrato

Número de Cláusula CGC	Modificaciones y Suplementos a las Cláusulas en las Condiciones Generales de Contrato
CEC 1.1(n) y CEC 3.1	El Contrato será interpretado de conformidad con las leyes de ***Paraguay y las políticas de adquisiciones del Banco Interamericano de Desarrollo.***
CEC 4.1	El Idioma es: ***español***
CEC 6.1 y 6.2	Las direcciones son: Cliente: **PROGRAMA PROMOCION DE INVERSIONES.** *Oficina de REDIEX, Planta Baja del Ministerio de Industria y Comercio. Mcal López 3333 y Dr. Weiss, Barrio Villa Morra, Asunción/Paraguay.* Atención: **Dirección Nacional REDIEX** Telefax: **+595-21-6163228.-** E-mail: mencina@rediex.gov.py Consultor: CONSORCIO KAUSA BLOOM Atención: **Cristian Martin Valente** Facsímile: **+595-21 232070/4** E-mail (cuando corresponda): cvalente@kausa.com.py
CEC 8.1	El Integrante Principal en nombre del APCA es: **KAUSA CREATIVA SRL**
CEC 9.1	Los Representantes Autorizados son: Por el Cliente: **ANA CHUANG, Directora Nacional de REDIEX** Por el Consultor: **CRISTIAN MARTIN VALENTE, Representante Autorizado Consorcio KAUSA BLOOM.**
CEC 11.1	La vigencia del Contrato es a partir de la firma del mismo por las Partes.
CEC 12.1	Terminación del Contrato por no entrada en vigor: **El plazo será 3 (tres) meses, previo acuerdo entre las partes, si el contrato no entra en vigor.**
CEC 13.1	Iniciación de los Servicios: El consultor recibirá la orden de proceder por parte del contratante, dentro de los **15 días posteriores** a la firma del contrato. La confirmación de la disponibilidad de los Expertos Clave para comenzar los Trabajos deberá presentarse al Cliente por escrito en forma de declaración escrita firmada por cada Experto Clave, dentro de los 15 días de firmado el Contrato.
CEC 14.1	Vencimiento del Contrato: La vigencia del Contrato es **de 10 (diez) meses.** El plazo de ejecución efectiva del Contrato será de **8 (ocho) meses.**
CEC 21 (b)	El Cliente se reserva el derecho de determinar sobre base caso por caso si el Consultor debe ser descalificado de suministrar bienes, obras o servicios que no sean de consultoría debido a un conflicto de la naturaleza que se describe en la CGC 21.1.3

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

	Sí X No _____ Las excepciones deben cumplir con las disposiciones de la política de adquisiciones del Banco sobre Conflicto de Interés.
CEC 23.1	*Ninguna disposición adicional.*
CEC 24.1	El seguro contra los riesgos será el siguiente: (a) Seguro de responsabilidad profesional, con un amparo mínimo de Seguro de Caución, Garantía de Desempeño de una Actividad o Profesión, con una cobertura mínima del **10%** del monto del Contrato (en guaraníes), que deberá ser presentada por el Consultor dentro del plazo de **10 (diez) días** corridos siguientes a la firma del Contrato. La vigencia de esta póliza será como mínimo hasta la aprobación del Informe Final por parte del Contratante y/o se haga constar por escrito su conclusión por ambas partes. El plazo mínimo de la póliza es de **250 (doscientos cincuenta) días calendarios.**
CEC 27.1	El Consultor no podrá utilizar estos documentos ni programas de computación (*software)* para fines ajenos a este Contrato sin el consentimiento previo por escrito del Contratante.
CEC 27.2	El Consultor no podrá utilizar estos documentos ni programas de computación (*software)* para fines ajenos a este Contrato sin el consentimiento previo por escrito del Contratante.
CEC 38.1	El Precio del Contrato es: **Gs. 3.262.023.773 (GUARANÍES TRES MIL DOSCIENTOS SESENTA Y DOS MILLONES VEINTITRÉS MIL SETECIENTOS SETENTA Y TRES)** e incluye impuestos indirectos nacionales. Los impuestos indirectos nacionales que se vayan a cobrar con respecto a este Contrato por los Servicios que preste el Consultor serán pagados por el Cliente al Consultor.
CEC 39.1 y CEC 39.2	El Consultor deberá pagar todos los impuestos que correspondan según la ley aplicable, identificados en la negociación. El Cliente garantiza que: ***las retenciones que realice de cada pago, en concepto de impuestos, serán pagados en nombre del consultor, a las instituciones que corresponda.***
CEC 40.1	**En la(s) moneda(s) de la oferta**. Los gastos por giros y transferencias bancarias correrán en su totalidad por cuenta del Contratado.
CEC 41.2	Cronograma de pagos:

Calendario de pagos de la Consultoría	**Pagos (GUARANIES)**	Porcentaje del pago	Porcentaje de la compensación
Primer pago – a la firma del Contrato contra Garantía Bancaria.	782.885.706	**24%**	--------
Segundo Pago – como máximo a los 60 días de la firma del contrato contra aprobación del primer informe.	195.721.426	**6%**	100 % del anticipo
Tercer Pago - como máximo a los 120 días de la firma del contrato contra aprobación del segundo informe.	978.607.132	**30%**	-----
Cuarto Pago - como máximo a los 240días de la firma del contrato contra aprobación del informe final.	1.304.809.509	**40%**	-----
TOTAL	**3.262.023.773**		

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

CEC 41.2.1	***"El Anticipo acordado es del 24% del monto del contrato contra una Garantía Bancaria de pago anticipado aceptable para el Ejecutor (de acuerdo al modelo estándar del Banco). Dicha garantía será válida hasta que el pago anticipado sea compensado completamente. El anticipo será compensando completamente en el segundo pago, por lo tanto, la validez de la garantía bancaria deberá ser como mínimo de 120 días a partir de la firma del contrato.***
CEC 41.2.3	Las cuentas son: Para moneda extranjera: **N/A** **Para moneda nacional: 01-23-379183-09 – Banco Continental S.E.C.A.**
CEC 42.1	*N/A*
CEC 45.1	**Los conflictos en el caso de contratación de Firma Consultora Internacional serán resueltos por arbitramento de acuerdo con las siguientes disposiciones:** 1- Selección de Árbitros. Toda discrepancia que una Parte someta a arbitramento será conocida por un solo árbitro o por un panel de arbitramento compuesto por tres (3) árbitros, de acuerdo con las siguientes disposiciones: (a) Cuando las Partes acuerden que la discrepancia se refiere a un aspecto técnico, las Partes podrán acordar nombrar a un solo árbitro, o si no llegan a un acuerdo sobre la identidad de dicho árbitro en un término de 30 días siguientes a que la otra Parte reciba la propuesta de un nombre para tal cargo por la Parte que inició las diligencias, cualquiera de las Partes podrá solicitar a la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC) de Lausana, Suiza para una lista no menor de cinco (5) nominados, y cuando reciba dicha lista, las Partes suprimirán alternadamente los nombres, y el nominado que quede de último en la lista será el único árbitro quien dirimirá la discrepancia. Si en un plazo de sesenta (60) días siguientes a la fecha de la lista no se ha determinado el último nominado, Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC) deberá nombrar, a solicitud de cualquiera de las Partes y tomado de dicha lista o de otra forma, a un solo árbitro para que dirima la discrepancia.
	(b) Cuando las Partes no estén de acuerdo que la discrepancia se refiere a un aspecto técnico, el Cliente y el Consultor nombrará cada uno a un (1) árbitro, y estos dos árbitros nombrarán conjuntamente a un tercer árbitro, quien presidirá el panel. Si los árbitros nombrados por las Partes no logran ponerse de acuerdo para nombrar a un tercer árbitro dentro de un plazo de treinta (30) días siguientes a que se haya nombrado el último de los dos (2) árbitros, el tercer árbitro, a solicitud de cualquiera de las Partes, será nombrado por la Cámara de Comercio Internacional, Paris. (c) Si, en una discrepancia sujeta al parágrafo (b) anterior, una de las Partes no nombra a su árbitro dentro de treinta (30) días siguientes a que la otra Parte haya nombrado a su árbitro, la Parte que haya nombrado un árbitro podrá solicitar a Cámara de Comercio Internacional, Paris que nombre un solo árbitro para el asunto en disputa, y el árbitro nombrado de acuerdo a dicha solicitud será el solo árbitro para la discrepancia. 2- Reglas de Procedimiento. Salvo según se indique otra cosa, los procedimientos del arbitraje serán realizados de acuerdo con las reglas de

KAUSA BLOOM

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

procedimiento para arbitramento de la Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Comercial Internacional (UNCITRAL) vigentes en la fecha de este Contrato.

3- Árbitros Sustitutos. Si por alguna razón un árbitro no puede desempeñar su función, se nombrará un sustituto de la misma manera que el árbitro original.

4- Nacionalidad y Calificaciones de los Árbitros. El único árbitro o el tercer árbitro nombrado de acuerdo con los parágrafos 1(a) a 1(c) anteriores deberá ser un perito técnico o legal reconocido internacionalmente con vasta experiencia en relación con el asunto en disputa y no podrá ser un connacional del país de origen del Consultor o del país base de cualquiera de sus integrantes o de las Partes] o del país del Gobierno. Para los propósitos de esta Cláusula, "país base" significa cualquiera de:

5- Varios. En cualquier proceso de arbitramento:

(a) salvo que las Partes acuerden otra cosa, el juicio arbitral tendrá lugar en los Estados Unidos de Norteamérica;

(b) el *español* será el idioma oficial para todos los propósitos; y

(c) la decisión del único árbitro o de una mayoría de los árbitros (o del tercer árbitro si no hay tal mayoría) será definitiva y obligatoria y tendrá mérito ejecutorio en cualquier tribunal de jurisdicción competente, y por el presente, las Partes renuncian a cualquier objeción o reclamación de inmunidad con respecto a dicho mérito ejecutorio.

Los conflictos en el caso de contratación de Firma Consultora Nacional serán resueltos por arbitramento de acuerdo con las siguientes disposiciones:

Los conflictos serán resueltos por arbitramento del Centro de Arbitraje y Mediación de Paraguay de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Paraguay, conforme con las normas de la Ley N° 1879/2002 de Mediación y Arbitraje.

ANA CHUA
Directora Nacional RE
Ministerio de Industri

REDIEX
RED de Inversiones y Exportaciones

KAUSA BLOOM

IV. Apéndices

Apéndices A – Términos de Referencia.

Apéndice B – Expertos Clave.

Apéndice C – Desglose del Precio del Contrato.

Apéndice D – Acta de la Negociación del Contrato.

Apéndice E – Garantía Bancaria.

KAUSA BLOOM

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

APENDICE A - Términos de Referencia
Consultoría para el "Diseño de Marca País Paraguay"

I. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA

El objetivo principal del **Programa de Promoción de Inversiones** es contribuir a incrementar la inversión extranjera directa en el país, con un enfoque sectorial que promueva la generación de empleo. Sus objetivos específicos son: generar capacidades para la implementación de una estrategia proactiva para la promoción de inversiones y adoptar instrumentos de promoción de inversiones basados en las mejores prácticas internacionales.

El Programa de Promoción de Inversiones tiene dos componentes: El primer componente es la Estrategia de Inversiones y generación de capacidades, que busca establecer un marco de referencia adecuado para la implementación de una estrategia proactiva de atracción de inversiones y generar las capacidades necesarias para su implementación, a través de la financiación de un Plan Estratégico para la promoción de inversiones, Modernización institucional y un Programa de mejora de capital humano. El segundo componente está basado en Acciones Estructurales de promoción de Inversión Extranjera Directa, que busca implementar un conjunto de acciones estructurales de mediano-largo plazo que incorporan las mejores prácticas internacionales en materia de promoción de inversiones. Se financiarán un Sistema de Atención al Inversionista, Estrategia de posicionamiento de la Imagen País, Promoción de Inversiones a nivel regional e internacional y un Observatorio del clima de Inversiones.

II. ANTECEDENTES DE MARCA PAIS PARAGUAY

La Marca País de Paraguay debería unir fortalezas, valores, características culturales propias y recursos naturales, etc., para atraer la inversión extranjera, el turismo y resaltar la calidad de los productos paraguayos.

La Marca País es una herramienta para el posicionamiento internacional, a fin de potenciar y dar relevancia a las oportunidades comerciales, mejorar la imagen del país y hacerlo más competitivo.

La Marca País debe posicionar nacional e internacionalmente al Paraguay bajo el atributo que los estudios previos identifiquen como diferenciador, único, relevante, creíble, incluyente y con capacidad de transversalidad en todas las entidades del Estado.

Paraguay Tenés que Sentirlo

La creación de la Marca Turismo: "Paraguay, Tenés que Sentirlo" surgió de un concurso nacional que aglutinó a los más destacados diseñadores de Paraguay. La Marca fue presentada el 23 de agosto de 2006 y desde el año 2007 es Marca Registrada siendo propietarias SENATUR y REDIEX.

Calidez y cordialidad

En el marco conceptual, se pusieron de relieve los elementos más reiterados y relevantes señalados por los encuestados, entre los que se destacan: el Paraguay, país casi desconocido: el misterio; la magia, la seducción, el hechizo que envuelven a quienes llegan a él; la cordialidad, amabilidad y calidez de su gente; la naturaleza exuberante e integrada a la vida de la gente; la luminosidad de una atmósfera soleada todo el año, el colorido con sus agudos contrastes: cielo azul intenso, verde vegetación, tierra roja, y la forma peculiar de encarar el "tiempo" en abierto desafío al vértigo de la vida moderna.

La Marca Turismo encierra los elementos más relevantes y significativos de Paraguay. En esta marca se sintetizan: la gente cordial, acogedora y hospitalaria; la naturaleza exuberante y colorida, integrada a los habitantes de esta tierra; la luminosidad, los colores y los contrastes que ofrecen; el tiempo peculiar; la magia, el misterio, lo desconocido y la cultura bilingüe, el idioma guaraní.

NA CHUA
irectora Nacional REDIE
nisterio de Industria y Co
KAUSA BLOOM

Los trazos logran la calidez en el diseño, y se combinan con el texto, enmarcado por una tipografía más rígida, buscando un equilibrio. La imagen lograda a partir de ciertos trazos simboliza los rayos del sol y, a la vez, la persona transmitiendo la calidez de los habitantes del Paraguay. El toque de otros tonos simboliza la naturaleza. En tanto que el manejo de colores fuertes y brillantes refleja la luz del Paraguay.

Paraguay
Tenés que sentirlo

Breve reseña del concurso

La Mesa Sectorial Turismo de la Red de Inversiones y Exportaciones REDIEX integrada por representantes de 23 instituciones y gremios de los sectores público y privado y de las Universidades, acordó establecer y adoptar un diseño único de la Marca Turismo Paraguay, como herramienta de atracción y promoción del país como destino turístico, a ser utilizada en ferias, campañas y eventos de promoción que se realizan en todo el mundo.

Este emprendimiento tuvo como respuesta 114 diseños presentados. El escogido fue el trabajo de Patricia Eulerich, una profesional con estudios en Argentina y Brasil, y egresada de la Universidad Católica de Asunción, con importante trayectoria en el diseño de marcas e identidad visual corporativa.

El proceso se inició con un concurso ganado por la empresa Ernesto García Publicidad y Marketing S.A., la cual fue la encargada de llevar adelante las distintas fases de los trabajos encomendados por los organizadores. Esta primera fase de tareas tuvo como objetivos: realizar un sondeo de opinión para identificar los elementos más relevantes de la imagen turística del Paraguay; redactar la formulación conceptual orientada al diseño de la Marca Turismo; llevar a cabo el concurso elaborando las bases y condiciones; y proponer una nómina de reconocida solvencia e integridad profesional para integrar el jurado.

Además, se apuntó a buscar la divulgación del concurso a través de los distintos medios de prensa y comunicación directa a posibles participantes; organizar la recepción de trabajos concursantes y de la convocatoria; así como la coordinación del jurado y la comunicación oficial del ganador mediante un evento de Presentación Oficial de la Marca Ganadora y Entrega de Premio.

Por otra parte, el sondeo de opinión estuvo dirigido a funcionarios y operadores privados del sector turístico, dentro y fuera del país; periodistas, comunicadores, personalidades de la cultura y de las artes, diplomáticos extranjeros en Paraguay y diplomáticos paraguayos en el exterior. También se incluyeron a extranjeros residentes en el país, turistas, estudiantes universitarios de las carreras de turismo y hotelería, marketing y diseño gráfico; así como expertos destacados a nivel mundial.

La opinión pública tuvo activa participación, a través de la inserción de la encuesta en la página web de REDIEX. Una vez procesadas y conceptualizadas las respuestas, las mismas sirvieron como base para proponer a los diseñadores y creativos la formulación del diseño visual, incluyendo logotipo, isotipo, normas de diseño y uso de la imagen en toda clase de materiales promocionales para productos y servicios turísticos, tanto del sector público como del sector privado.

Sentí Paraguay – Hecho en Paraguay (marca país del sector Textil y Confecciones)

SENTÍ HECHO EN PARAGUAY PARAGUAY

KAUSA BLOOM

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y C

La Marca fue creada por la empresa BRANDON, en el marco del Proyecto RX 158/13 del Programa de Apoyo a las Exportaciones Paraguayas 1916 BL-PR, con el propósito de atraer la mirada de compradores e inversionistas internacionales de manera creativa, efectiva y positiva mediante la promoción del sector poco conocido en muchos países.
La comunicación se construye alrededor de esta frase SENTI LA INDUSTRIA DE LA MODA DE PARAGUAY. De esta manera la marca empieza a hablar y a expresar un mensaje claro e industrial donde se equilibran los valores alegres y amigables de la marca con el carácter serio y de confianza que tiene la industria. La comunicación se construye alrededor de esta frase SENTI LA INDUSTRIA DE LA MODA DE PARAGUAY. De esta manera la marca empieza a hablar y a expresar un mensaje claro e industrial donde se equilibran los valores alegres y amigables de la marca con el carácter serio y de confianza que tiene la industria.

III. OBJETIVO GENERAL

Diseñar la marca país de PARAGUAY, la estrategia de comunicación y planes operativos para atraer la inversión extranjera, el turismo y elevar la percepción de la calidad de su oferta exportadora, basada en la identificación y análisis de las ventajas comparativas y diferenciadoras de Paraguay.

IV. OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Analizar la Imagen país de Paraguay, las iniciativas vigentes y su aplicabilidad para la atracción de inversión extranjera.
2. Identificar y analizar las ventajas comparativas y diferenciadoras de Paraguay que podrían ser elementos para generar la marca país.
3. Diseñar la marca país a nivel conceptual, incluyendo el manual de marca y estrategia de posicionamiento.
4. Difundir y consensuar los resultados obtenidos para generar la apropiación por parte de la sociedad paraguaya.
5. Diseñar el Estrategia de comunicación, incluyendo los Planes Operativos para la implementación para los años1, 2 y 3.
6. Gestión del lanzamiento oficial de la Marca País.

V. ACTIVIDADES

1. Evaluación de Imagen actual de Paraguay

a. Realizar un análisis detallado de la imagen país de Paraguay, incluyendo actividades anteriores como: "PARAGUAY: TENES QUE SENTIRLO", su logotipo y las acciones particulares que se han llevado a cabo hasta el momento.
   i. Incluir un análisis de la novel marca "Sentí la industria de la moda de Paraguay" del sector Textil y Confecciones. A modo de referencia necesitamos EVITAR la proliferación de sub-marcas o "novel marcas" que promocionen actividades económicas, culturales o recreativas en forma separada o independiente de la marca país "maestra".

b. Evaluar las principales fortalezas y debilidades de las acciones que se han emprendido hasta el momento en el área de Imagen País.

c. Identificar los ejes sobre los cuales se puede transversalizar la imagen de marca país que hoy está focalizada en el área de turismo, al área de promoción de inversiones en general.

d. Extender la investigación de imagen y percepción del PARAGUAY a mercados internacionales para determinar las percepciones de actuales y potenciales turistas, comercializadores extranjeros de productos y servicios, e inversionistas que el Paraguay quisiera atraer y ante quienes se desearía posicionar. El oferente deberá especificar qué metodología utilizará para realizar la investigación.

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

i. Será mejor valorada la propuesta que plantee un mix de metodologías o técnicas no tradicionales en procesos de investigación, penetración psicológica, laboratorios de ideas, etnografía, antropología visual, técnicas de desing thinking cool hunting, observación participativa, u otras formas de profundizar emociones, vivir al consumidor y obtener una mejor inmersión en los insights y valores motivacionales del target.

ii. Incluir en la propuesta una metodología para obtener insights, informaciones y percepciones de extranjeros que visitan el país; ej. abordaje en Aeropuertos, Hoteles, o convenciones internacionales, encuesta digital invitando a extranjeros a participar, u otra propuesta planteada por el oferente.

e. Evaluar y desarrollar una propuesta de un Programa de Alianzas de comunicación conjunta con otras instituciones públicas y/o privadas.

2. Identificación de cualidades diferenciadoras y desarrollo de al menos TRES alternativas de CONCEPTOS sobre los cuales podamos posicionar la marca PAIS

a. Identificar las fortalezas percibidas del Paraguay a nivel nacional e internacional, así como también las oportunidades de comunicación, que servirían para desarrollar los conceptos alternativos. Las premisas con considerar son:

i. Lograr una estructura de marca sencilla y flexible, que sea ejecutable y entendible, fácilmente replicable.

ii. Constituir un concepto consistente que genere valor a la industria y al empresariado nacional, al Estado y los ciudadanos paraguayos.

iii. Que perdure en el tiempo independientemente a las campañas

b. Los conceptos competirán entre sí para seleccionar el más adecuado en base a los objetivos. El oferente deberá especificar qué metodología utilizará para seleccionar el más adecuado.

c. Desarrollar una imagen propia e icónica. Esta identidad se mantendrá vigente en el largo plazo y será desarrollada a través de distintas campañas publicitarias de apoyo.

d. Desarrollar gráficamente propuestas para un logosímbolo, aludiendo siempre al espíritu y a la esencia de lo que es PARAGUAY y sus atributos a comunicar.

3. Selección del CONCEPTO de marca ganadora

a. Aplicar la metodología propuesta y consensuada para seleccionar el concepto de marca ganadora.

b. Proponer los atributos con los cuales se asociará la Marca País de Paraguay, el nombre, la estrategia de posicionamiento (principal beneficio, razón que le da credibilidad (RTB), etc.).

4. Diseño de Marca

a. Una vez seleccionado el CONCEPTO de marca ganadora, se deberá desarrollar por lo menos tres alternativas de identidad visual, conceptualización, mensajes y relatos.

b. Utilizando técnicas de investigación tradicional o activaciones que promuevan interacción de los públicos objetivos a través de redes sociales, se seleccionara la identidad visual ganadora.

c. La validación de la marca se realizará con el público nacional e internacional, público y privado.

i. Será mejor valorada la propuesta que plantee un mix de metodologías o técnicas no tradicionales e innovadoras en procesos de selección, ej:

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

laboratorios de ideas con la participación de diferentes representantes de la sociedad, técnicas de desing thinking u otras formas de lograr una mejor inmersión en los insights y valores motivacionales del target.

5. **Estrategia de comunicación**
   a. Elaborar una estrategia de comunicación integradora y transversal, que contenga:
      i. Un diagnóstico, un análisis FODA para definir las principales Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del concepto, para su posicionamiento en los mercados prioritarios. El diagnóstico debe considerar también un análisis de las experiencias de otros países.
      ii. Identificación y segmentación de públicos objetivos en cada uno de los mercados prioritarios (priorización de países)
      iii. Arquitectura y desarrollo de la marca, incluyendo, pero no limitándose a desarrollar las estrategias de marketing y del gerenciamiento de marca con las agencias y proveedores de materiales promocionales; planificar, coordinar e implementar los procesos de comunicación asociados a la marca país en aras de su posicionamiento a nivel nacional e internacional.
      iv. Identificación de canales de comunicación para implementar la estrategia de posicionamiento en los públicos objetivos (Comunicación y comercialización de la marca)
      v. Propuesta de planes operativos para posicionar Paraguay en los mercados prioritarios para los años 1, 2 y 3.
      vi. Indicadores de medición y propuesta de metodología para evaluar los resultados que se van a obtener con la implementación de esta estrategia.
   b. Elaborar plan de implementación/ propuesta de campaña de comunicación. Considerar acciones que generen alto impacto y que no impliquen presupuestos que excedan lo asignado para una posible campaña posterior. (valor aproximado: 1,5 millones de dólares) Deberá incluir toda información necesaria para posteriores procesos de contrataciones (especificaciones técnicas, costos referenciales, etc.).
      i. **Propuesta de campaña**: que incluya Big idea de lanzamiento de campaña a nivel nacional con el objetivo de presentar la Marca País a los paraguayos, generar empatía, y que sean los paraguayos quienes primeramente adopten en concepto. Es importante que, a través de la idea propuesta, la opinión pública, referentes locales, líderes nacionales y el público en general sientan que la marca país y sus valores los representan.
      ii. Estrategia de relaciones públicas con referentes nacionales y líderes de opinión para instalar el concepto y generar conversación y engagement.
      iii. Campaña nacional e internacional de comunicación integral con su bajada a todos los medios: Big idea, realización de spots de tv, spots de radio, diseño de elementos para vía pública, elaboración de avisos de prensa, marketing directo, acciones BTL, branded content, redes sociales, apps, sitio web, diseño de artículos de merchandising, diseño de materiales para presencia en ferias y congresos internacionales; (flyers, brochure, afiches, carpetas, diseño de stand, y materiales multimedia, uniformes, banners, etc.) y todas las ideas, medios y propuestas que el oferente considere necesarias para el éxito de la campaña y que se ajusten al presupuesto.

   Estos elementos serán pautados en medios locales e internacionales en un proceso de licitación posterior para el cual el oferente debe proveer las especificaciones técnicas necesarias.

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

KAUSA BLOOM

6. **Manual de Marca**
   a. Elaborar el Manual de Marca que contenga como mínimo:
      i. Posicionamiento/ Personalidad
      ii. Identidad visual: Símbolos, Mensajes y relatos. Colores, imagen, herramientas gráficas, tipografías, estilo fotográfico
      iii. Relaciones entre los elementos
      iv. Aplicaciones
      v. Normas para Co-branding.
7. **Lanzamiento oficial**
   a. Organizar un evento de lanzamiento en el país seleccionado, incluye:
      i. Gestión del evento: Planificación, diseño, supervisión, imagen, plan de comunicación, formato, materiales impresos, website y otros aspectos preparatorios. Deberá incluir toda información necesaria para posteriores procesos de contrataciones (especificaciones técnicas, costos referenciales, etc.).

VI. Productos esperados

1- Evaluación de Imagen actual de Paraguay.
   a. Estudio de análisis y evaluación de la imagen país de Paraguay realizado.
2- Desarrollo de al menos tres alternativas de Conceptos.
   a. Conceptos para posicionar la marca país Paraguay desarrollados.
3- Selección del Concepto de Marca Ganadora
   a. Marca ganadora seleccionada a través de técnicas de investigación tradicionales y/o interacción con el público objetivo, u otro (según la metodología propuesta)
4- Diseño de Marca
   a. Marca, posicionamiento y logotipo diseñados.
   b. Validación de la marca con público del ámbito privado y público realizado a través de estudios de testeo de la marca a nivel nacional e internacional realizados.
5- Estrategia de comunicación elaborada y plan de implementación diseñado para los años 1, 2 y 3, incluyendo toda la información necesaria para los procesos licitatorios posteriores, especificaciones técnicas, costos referenciales, plan de medios, etc.
   a. Propuesta de campaña con su bajada a todos los medios.
6- Manual de Marca elaborado.
7- Lanzamiento Oficial realizado.
   a. Gestión integral del evento. Incluye la entrega de al menos 1500 ejemplares de un resumen ejecutivo de la consultoría, de al menos 20 páginas, impreso a todo color que será entregado a los asistentes al evento y distribuido en diversos eventos posteriores.

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

VII. Calificaciones de la firma y equipo de trabajo

Empresa de Comunicación y Publicidad con al menos 5 años de experiencia en branding de reconocidas marcas nacionales e internacionales. Con comprobada experiencia en el desarrollo creativo de marca país o marca territorial.

Contar con un equipo de trabajo multidisciplinario que cuente con las siguientes capacidades: amplio conocimiento mercados internacionales, branding, planificación estratégica, planificación de medios a nivel internacional y amplio conocimiento a nivel sociológico, cultural, histórico y económico del Paraguay.

III. Equipo de Trabajo

1. **Líder de Equipo**: *Profesional especializado en el área de Marketing Estratégico y Desarrollo de Marcas, con experiencia especifica en diseño, desarrollo y/o implementación de Marca País o Marca Territorial.*

KAUSA BLOOM

2. **Especialista de Estrategia**: *Profesional del área de marketing, planning, ciencias empresariales, branding, con experiencia especifica en investigación, estudios de mercado, estrategia de posicionamiento de marca país o marcas globales*
3. **Especialista en Promoción de Inversiones**: *Profesional especializado en trabajos vinculados a negociaciones internacionales y políticas de mejoras de competitividad, con experiencia especifica en temas de comercio exterior e integración, inversiones, sector productivo, promoción comercial y de inversiones.*
4. **Especialista Creativo**: *Profesional del área de la comunicación publicitaria, diseño gráfico o consultoría en branding, con experiencia especifica en conceptualización, diseño e implementación de marca país, marca territorial o marcas globales.*
5. **Especialista de Arte**: *Profesional del área de la comunicación publicitaria, diseño gráfico o consultoría en branding, con experiencia especifica en diseño gráfico, consultoría en branding, implementación de marca país, marca territorial o marcas globales o desarrollo de manuales de identidad y/o campañas publicitarias de marca país, marca territorial o marcas globales*
6. **Especialista de Cuentas**: Profesional del área marketing, planning, ciencias empresariales, branding, comprobada experiencia como vínculo entre cliente y agencia asegurando máxima contribución en procesos de creación de marca país, marca territorial o marcas globales que transmiten la esencia y valores de un país.
7. **Especialista de Medios**: profesional del área de marketing o ciencias empresariales, con experiencia en desarrollar estrategias de medios e implementar pautas internacionales de marca país, marca territorial o marcas globales.
8. **Productor**: profesional del área marketing, comunicación o ciencias empresariales, con experiencia en conceptualización, desarrollo, organización, e implementación de eventos internacionales para marca país, marca territorial o marcas globales.

IX. Plazo y Tipo de Contratación

La Consultoría es por producto y tendrá un plazo referencial de 240 días desde la firma del Contrato o hasta que el contratante haya dado por cumplidas todas y cada una de las actividades y/o entregados todos y cada uno de los productos/resultados esperados.

X. Coordinación, supervisión e informes

El Ministerio de Industria y Comercio designará responsable de la coordinación y supervisión de la consultoría, a través de un equipo técnico.

Se desarrollarán reuniones periódicas entre el consultor y la contraparte técnica asignada al proyecto. El consultor debe comprometer su participación en cada una de dichas reuniones para informar los avances de la consultoría y ceñirse a las orientaciones que en ellas se acuerden. Además, el consultor deberá levantar un acta en cada reunión que se sostenga con la contraparte, la que deberá ser enviada a la contraparte técnica para su aprobación.

La supervisión de la consultoría estará a cargo del Equipo Técnico designado, cuyas funciones serán: evaluar los informes presentados por el Consultor, y aprobarlos cuando tengan la conformidad del equipo técnico arriba mencionado.

Los informes deberán presentarse en tres ejemplares impresos cada uno con un soporte digital en pen drive, incluyendo los diseños, los masters, etc.)

Además, el informe podrá tener las siguientes características mínimas:

- Encuadernado con espiral y tapa anterior transparente.
- Cantidad de ejemplares: 3 (tres).

KAUSA BLOOM

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

- Deberá rubricar cada hoja del informe.
- Deberá constar en la carátula del Informe los datos del Estudio (título y código), Período de Contratación y mes de Presentación de los Informes.
- En la sección ANEXOS: Se presentarán aquellos cuadros, gráficos, otro tipo de información que da soporte al trabajo realizado, entre ellos lo referente a la metodología empleada.

La revisión de los informes estará a cargo de los técnicos designados, quienes tendrán un plazo máximo de 15 (quince) días hábiles para la aprobación formal de los mismos. En caso que surgiere alguna aclaración, y/o modificación deberá ser en forma escrita y dirigida al Consultor dentro del periodo establecido.

El responsable de la aprobación de los informes es el Director Nacional de REDIEX.

XI. Propiedad Intelectual

Los derechos de autor, propiedad intelectual y todo otro derecho, cualquiera fuese su naturaleza, y del material producido bajo las provisiones de este contrato, pertenecerán en forma exclusiva al CONTRATANTE, que podrá utilizarlos, publicarlos, cederlos o transferirlos como crea conveniente, sin limitación geográfica ni de otro tipo, excepto cuando ya existan derechos de propiedad intelectual previos.

Los Derechos de imagen e intelectuales de las personas que hubieren de ser contratadas, serán cedidos al uso estricto de la campaña Marca País y gestionados por el CONSULTOR.

EL CONSULTOR no podrá hacer uso de tal documentación e informes, salvo para referirse a ellos o citarlos como antecedente de su actividad técnica y profesional. EL CONTRATANTE acepta reconocer y mencionar la participación de EL CONSULTOR en cualquier publicación que se hiciese con respecto a los resultados de los trabajos previstos en el presente Contrato.

XII. Presupuesto, Fuente de Financiamiento y Cronograma de Pago

El valor de este contrato es de **US$ 520.000** ***(dólares americanos quinientos veinte mil),*** tarifa en dólares americanos, incluido impuestos nacionales[3], que incluye honorarios profesionales, gastos de traslados en y todos aquellos gastos necesarios para el cumplimiento cabal de todas las actividades por las cuales es responsable.

Los pagos, se realizará(n) en la(s) moneda(s) de la oferta. Los gastos por giros y transferencias bancarias correrán en su totalidad por cuenta del contratado.

Los fondos para la presente contratación cuentan con el financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través del ***Contrato de Préstamo BID 3131/OC-PR,*** en su totalidad (incluidos los impuestos) con Recursos del Crédito Público (FF 20).

Los pagos se realizarán conforme al siguiente ***cronograma estimativo***:

Actividades	Productos	Monto en la moneda de la oferta	Plazo
1. Evaluación de Imagen actual de Paraguay. 2. Identificación de cualidades diferenciadores de al Menos tres alternativas de conceptos.	**Informe Nº 1 aprobado que contenga como mínimo:** (a) Estudio de análisis y evaluación de la imagen país de Paraguay. (b) Conceptos para posicionar la marca país Paraguay desarrollados. (c) Metodología de selección de concepto ganador implementada.	**20% del total del contrato.**	A los 60 días de inicio del contrato.

KAUSA BLOOM

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

[3] ***Para empresas no domiciliadas en el país***, conforme leyes vigentes, se deberá retener el 100% del IVA (Impuesto al Valor Agregado, 10%) que corresponda. En cuanto al Impuesto a la Renta de las Actividades Comerciales, Industriales y de Servicios se deberá retener el 15% del valor neto.

Actividades	Productos	Monto en la moneda de la oferta	Plazo
3. Selección del Concepto de marca ganador. 4. Diseño de Marca. 5. Estrategia de Comunicación.	**Informe Nº 2 aprobado que contenga como mínimo:** (a) Marca ganadora seleccionada a través de técnicas de investigación tradicionales y/o interacción con el público objetivo. (b) Marca, posicionamiento y logotipo diseñados. (c) Validación de la marca con público del ámbito privado y público realizado a través de estudios de testeo de la marca a nivel nacional e internacional realizados. (d) Estrategia de comunicación elaborada. (e) Plan de implementación diseñado.	**40% del total del contrato**	A los 120 días de inicio del contrato.
6. Manual de Marca. 7. Lanzamiento Oficial.	**Informe Nº 3 aprobado que contenga como mínimo:** (a) Manual de Marca elaborado. (b) Lanzamiento Oficial realizado (c) Informe final aprobado de la consultoría, que cuente con la No Objeción del Banco.	**40% del total del contrato**	A los 240 días de inicio del contrato.

KAUSA BLOOM

...NA CHUANG
...irectora Nacional REDIEX
...sterio de Industria y Comercio

APENDICE B – EXPERTOS CLAVE

Cargo	Personal Propuesto	Observación	Firma del Consultor
Líder de Equipo	Malcolm Allan	Confirmado	
Especialista de Estrategia	Gonzalo Vilar Anglada	Confirmado	
Especialista en Promoción de Inversión	Joao Vasco Neves	Confirmado	
Especialista Creativo	Gonçalo Cabral	Confirmado	
Especialista de Arte	Ksenia Stanishevski	Confirmado	

KAUSA BLOOM

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX
Ministerio de Industria y Comercio

APENDICE C - DESGLOSE DEL PRECIO DEL CONTRATO

El monto total del Contrato, incluidos los impuestos, queda fijo en **Gs. 3.262.023.773 (guaraníes tres mil doscientos sesenta y dos millones veintitrés mil setecientos setenta y tres)** IVA incluido.

Detalle	Monto
1. Monto acordado sin impuestos	2.965.476.157
2. Impuesto al valor Agregado – IVA (10%)	296.547.616
TOTAL	**3.262.023.773**

Asimismo, se aclara que la Contratante realizará las retenciones que manda la Ley (se les entregará un comprobante de retención generado por la administración), de acuerdo al siguiente detalle:

1) 30% del valor del Impuesto al Valor Agregado (IVA);
2) 02% del valor del Impuesto a la Renta de las Actividades Comerciales, Industriales o de Servicios.

KAUSA BLOOM

Firma

Nombre y Cargo: _____

Fecha: _____

APENDICE D - ACTA DE NEGOCIACION DEL CONTRATO

KAUSA BLOOM

ACTA 26/2016: DE NEGOCIACIÓN DE CONTRATO

Solicitud de Propuesta N° 02/2016
"Selección de Consultores para el "Diseño de Marca País Paraguay"
Selección Basada en la Calidad (SBC)

En la Ciudad de Asunción, capital de la República del Paraguay, a los **05 días del mes de agosto del año dos mil dieciséis, siendo las 09:00 hs**, en las Oficinas del Programa "Promoción de Inversiones" Préstamo BID 3131/OC-PR de la Red de Inversiones y Exportaciones, REDIEX, sito en el edificio del Ministerio de Industria y Comercio, (Avda. Mcal. López N° 3333 esq. Dr. Weiss), se reúnen por una parte la **Sra. Ana Chuang**, Directora Nacional de REDIEX, nombrada por Decreto del Poder Ejecutivo Nº 5168/2016 y por la otra, el **Sr. Cristian Martin Valente** con Cédula de Identidad Nº 5.280.406, en representación del **Consorcio KAUSA/BLOOM**, que obtuvo el mayor puntaje final en la evaluación por el método de SELECCIÓN BASADA EN CALIDAD (SBC) de las Propuestas recepcionadas en el marco de la ***Solicitud de Propuesta N° 02/2016 para el "Diseño de Marca País Paraguay"***. ----------

La reunión es a efectos de iniciar las negociaciones del Contrato, conforme se establece en el punto 22.1 de las ***Instrucciones a los Consultores*** del documento de **Solicitud de Propuesta**, que dice *"Luego de calificar las Propuesta Técnicas, cuando la selección se base únicamente en SBC, el Consultor que obtenga el primer puesto será invitado a negociar el Contrato"*. ----------

Al iniciar la reunión, así como lo establece el **punto 28 - Negociaciones**, de las ***Instrucciones a los Consultores*** de la Solicitud de Propuesta, la Convocante verifica que las personas que se presentan como representantes del **Consorcio Kausa/Bloom** tienen el respaldo legal suficiente como tal y confirmado este aspecto a través de la verificación del Estatuto y de las correspondientes Cédulas de Identidad, se pasa a tratar y acordar los siguientes puntos: ----------

1- **La Disponibilidad de Personal Profesional Clave:** el Consultor invitado deberá confirmar la disponibilidad de todo el Personal Profesional Clave incluido en la Propuesta, como prerrequisito de las negociaciones; ----------

2- **Las Negociaciones Técnicas:** que incluyen discusiones sobre los Términos de Referencia (TDR), la metodología propuesta, los insumos del Cliente, las condiciones especiales del Contrato y la finalización de la parte de "Descripción de los Servicios" del Contrato. Estas discusiones no deberán alterar sustancialmente el alcance original de los servicios de los TDR ni los términos y condiciones del contrato, mucho menos la calidad del producto final, su precio, ni se afectará la relevancia de la evaluación inicial; ----------

3- **Las Negociaciones Financieras:** que incluyen la aclaración de la obligación tributaria del Consultor en el país del Cliente y la forma en que la misma deba figurar en el Contrato. ----------

En cumplimiento de los puntos citados:

1- **La Disponibilidad de Personal Profesional Clave:**

Los representantes de la Convocante preguntan a los representantes del Consorcio Kausa/Bloom, si se mantiene la dotación del Personal Profesional Clave incluido en su Propuesta, a lo que los mismos responden que se mantiene y además presentan una Nota que respalda tal confirmación.

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO REDIEX Red de Inversiones y Exportaciones

2- En relación a las negociaciones técnicas:

Se acuerda cuanto sigue:

a. El Consultor deberá contar con el concepto ganador para diciembre de 2016 y se prevé el lanzamiento oficial de la marca país para fines de marzo de 2017; por lo cual el Consultor deberá presentar un cronograma de trabajo ajustado a estos tiempos a los 30 días de la firma del contrato.

   i. Al respecto, cabe aclarar que los materiales necesarios para la validación, selección y testeo de los conceptos están incluidos en los costos.

b. Respecto al producto Nº 7 – Lanzamiento oficial de Marca País realizado, se define que la "Gestión Integral del Evento" se refiere al diseño del concepto del evento, a la planificación del mismo en términos de cronograma tentativo y apoyo a los procesos de contrataciones (especificaciones técnicas, costos referenciales, etc.), imagen, plan de comunicación, formato, materiales impresos (1.000 ejemplares del resumen del informe final para difusión), website y otros aspectos preparatorios. ***No incluye***:

   i. Coordinación y control de TODAS las actividades relativas a la organización y puesta a punto de salones, catering, hotelería, traslados y seguridad.
   ii. Definición del sistema de acreditaciones, atención a los participantes y delegaciones extranjeras, autoridades, prensa nacional e internacional, etc.
   iii. Diseño de una propuesta técnica del layout del evento con los diferentes ambientes.
   iv. Gestión de la lista de participantes: coordinación de vuelos y traslados al llegar a Asunción, si corresponde.
   v. Coordinación del montaje y desmontaje del evento: sonido, iluminación, escenografía, área técnica, sala de prensa, área de recepción, traducción simultánea, catering (según corresponda)
   vi. Gastos de correo para el envío de invitaciones al evento de lanzamiento.
   vii. Y otras actividades relativas a la ***gestión operativa*** del evento, que deberá incluirse en la contratación de la empresa que prestará los servicios de logística del evento en sí.
   viii. **Respecto a la producción del video proyecto**: Está planteado hacer un video 2D similar al presentado en el boceto de estrategia (Nuevo Paraguay). ***No incluye***: actores, ni banda sonora especial.
   ix. **Respecto a la producción del web site**: se incluye: - Programación en algunos los siguientes lenguajes HTML, CSS, JAVASCRIPT y PHP. - Programación front office. Programación Backoffice solamente para Blog (Noticias, Artículos y Eventos). - Acceso a Backoffice a través de una página disponible para un sólo usuario. - Un límite máximo de 150MB para base de dados para efectos de Blog. Efecto "responsive" (adaptado a todos los dispositivos). La opción SHARE de la redes sociales - Todas las paginas, pero no Micro-contenido (por ejemplo un texto específico). Imágenes estáticas - No incluye cualquier tipo de animaciones. Videos externos, pero solo a través de Vimeo e Youtube y alojado en sus respectivos servidores. ***No incluye***:

      i- Alojamiento de Servidores.
      ii- Registro ni manejo de Dominios.
      iii- El desarrollo de contenidos más allá de la versión de lanzamiento

iv- Los textos y documentos para Download, más allá de los relacionados con la marca, relacionados con informes sectoriales, macro y micro economía, estadísticas, etc no son responsabilidad de Kausa Bloom

v- Imágenes más allá de banco de imágenes de selección Kausa Bloom

vi- Videos desarrollados específicamente para el Website

x. **Producción del spot de TV**: Está elaborado pensando en un guión base para el primer spot de lanzamiento con locaciones en Asunción con 2 días de grabación. Incluyen 5 actores, estabilizadores movi, drone alta 8 con cámara de cine.

i- ***No incluye:*** celebritis, post producción fuera de Paraguay (colorimetría), banda sonora especial, Director de fotografía extranjero y Director extranjero.

xi. **Producción del spot de radio**: Esta elaborado pensando en un guión base para el primer spot de lanzamiento.

i- ***No incluye***: celebritis, ni voces especiales, post producción fuera de Paraguay, banda sonora especial.

xii. ***Respecto a la clausula de Propiedad Intelectual (punto XI de los Términos de Referencia:*** Se aclara que los Derechos de imagen de las personas que hubieren de ser contratadas son para el uso en el territorio nacional (spot TV y spot Radio). De requerirse la utilización a nivel internacional, deberá preverse el costo de los Derechos de imagen en el contrato del Plan de Implementación.

c. El Consultor informa que el proceso de inscripción en el Registro Público del Consorcio se encuentra en tramité, presentando la contraseña de ingreso, y solicita avanzar con el proceso de adjudicación con este documento, en virtud de la solicitud del Contratante respecto a los tiempos para entregar el concepto ganador y el lanzamiento de la marca.

i. Al respecto, el Contratante acuerda remitir el Acta de Negociación y el Contrato rubricado para solicitud de No Objeción al Banco, a fin de avanzar con el proceso de adjudicación.

ii. Se aclara que la firma del contrato está supeditado al cumplimiento de todos los recaudos legales pertinentes (inscripción en los Registros Públicos, presentación de RUC y Certificado de Cuenta Bancaria a nombre del Consorcio)

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO REDIEX Red de Inversiones y Exportaciones

3- En relación a las negociaciones financieras:

a. El Consorcio Kausa/Bloom confirma que su facturación será local (a fin de considerar las retenciones impositivas).

b. Los pagos serán solicitados en la moneda de la oferta: **GUARANIES**.

c. Los impuestos a ser adicionados corresponden al IVA (Impuesto al Valor Agregado) que es del 10% del precio propuesto.

d. El Consorcio Kausa/Bloom solicita la posibilidad de pago anticipado contra garantía bancaria, equivalente al 24% (veinticuatro por ciento) del monto del Contrato. La contratante acepta la propuesta, y se acuerda que la compensación será realizada de la siguiente forma:

Calendario de pagos de la Consultoría	PAGOS (GUARANIES)	Porcentaje del pago	Porcentaje de la compensación
Primer pago – a la firma del Contrato contra Garantía Bancaria.	782.885.706	24%	--------

Calendario de pagos de la Consultoría	PAGOS (GUARANIES)	Porcentaje del pago	Porcentaje de la compensación
Segundo Pago – como máximo a los 60 días de la firma del contrato contra aprobación del primer informe.	195.721.426	6%	100 % del anticipo
Tercer Pago - como máximo a los 120 días de la firma del contrato contra aprobación del segundo informe.	978.607.132	30%	-----
Cuarto Pago - como máximo a los 240 días de la firma del contrato contra aprobación del informe final.	1.304.809.509	40%	----
TOTAL	**3.262.023.773**		

El anticipo se solicita para cubrir los costos de los consultores de los primeros 100 días del proyecto (contratación de expertos (remuneraciones por 3 meses), actividades en campo etc.).
En resumen, el monto final del Contrato será el siguiente:

Precio propuesto en Gs	IVA en Gs	Monto Final del Contrato en Gs
2.965.476.157	296.547.616	**3.262.023.773**

Asimismo, se aclara que se les realizará las retenciones que manda la Ley (se les entregará un comprobante de retención generado por la administración), de acuerdo al siguiente detalle:

1) 30% del valor del Impuesto al Valor Agregado (IVA);
2) 02% del valor del Impuesto a la Renta de las Actividades Comerciales, Industriales o de Servicios.

En vista de todo lo declarado y no habiendo otros temas que tratar, se da por terminada la Reunión de Negociación y en prueba de conformidad de lo descrito precedentemente, los representantes de ambas partes firman la presente acta en dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto.

ANA CHUANG
Directora Nacional REDIEX

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO
REDIEX
Red de Inversiones y Exportaciones

CRISTIAN MARTIN VALENTE
Representante
Consorcio Kausa/Bloom

REDIEX

APENDICE E - GARANTIA BANCARIA

Proforma

KAUSA BLOOM