

Llevando el desarrollo
más cerca de la gente



PRE/EJE – 13.01

Uso: Público

Español

De: Vicepresidencia de Operaciones y Países

Para: Presidencia Ejecutiva

NORMAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA GESTIÓN DE ADQUISICIONES EN OPERACIONES FINANCIADAS POR FONPLATA

Consultas a: Vicepresidencia de Operaciones y Países (VPO)

Junio, 2026

INDICE

Capítulo I: Condiciones generales	1
1. Introducción	1
2. Objetivo	1
3. Intervenciones de FONPLATA en la gestión de las adquisiciones.....	1
4. Umbrales de las adquisiciones	1
Capitulo II: Planificación de las Adquisiciones	2
5. Plan de Adquisiciones	2
Capítulo III: Lineamientos generales para los procesos de adquisiciones.....	3
6. Anuncio Especifico de Adquisiciones – (AE)	3
7. Consorcio o Uniones Temporales de Empresas (UTE)	3
8. Documentos de licitación (DL).....	4
9. Idioma	4
10. Normas, especificaciones técnicas y uso de marcas comerciales.....	4
11. Aclaraciones y enmiendas a los DL	5
12. Validez de las Ofertas o Propuestas	6
13. Mantenimiento de Oferta.....	6
14. Preparación y presentación de las ofertas o propuestas.....	7
15. Una oferta por licitante o consultor.....	7
16. Criterios de evaluación	8
17. Licitaciones por lotes.....	8
18. Monedas de la oferta o propuesta, comparación y forma de pago	8
19. Ajustes de precio	9
20. Apertura de las ofertas o propuestas	9
21. Solicitud de aclaraciones durante la evaluación de las ofertas o propuestas.....	10
22. Rechazo de las Ofertas o Propuestas	10
23. Oferta o propuesta más conveniente	11
24. Notificación de la intención de adjudicar el contrato.....	11
25. Plazo suspensivo.....	11
26. Adjudicación del contrato.....	12
27. Publicación de la adjudicación	12
28. Información confidencial.....	12
29. Reunión informativa del Prestatario	12
Capítulo IV: Lineamientos particulares para la adquisición de bienes, obras y servicios distintos a los de consultoría	13
30. Alcance	13

31.	Tipos de Competencia	13
32.	Métodos de adquisición	13
33.	Licitación pública internacional	13
34.	Licitación pública nacional.....	14
35.	Comparación de precios	14
36.	Contratación Directa.....	14
37.	Mecanismos de selección.....	15
38.	Criterios de evaluación con puntaje	15
Capítulo V: Lineamientos particulares para la selección y contratación de firmas consultoras		17
39.	Alcance	17
40.	Métodos de selección	17
41.	Selección Basada en la Calidad y el Costo – (SBCC)	17
42.	Selección Basada en la Calidad – (SBC).....	18
43.	Selección Basada en el Presupuesto Fijo – (SBPF).....	18
44.	Selección Basada en el Menor Costo - (SBMC).....	19
45.	Selección Basada en la Calificación de los Consultores – (SCC).....	19
46.	Selección Directa – (SD)	20
47.	Conformación de Lista Corta	20
48.	Negociación y firma del contrato	21
Capítulo VI: Lineamientos particulares para la selección de consultores individuales		23
49.	Alcance	23
50.	Métodos de selección	23
Capitulo VII: Procedimientos especiales		25
51.	Situaciones de emergencia	25
52.	Contratación de Organismos y/o Instituciones Especializadas.....	25
53.	Administración directa	27
54.	Participación de la comunidad en las adquisiciones	27
55.	Subasta Electrónica Inversa	28
56.	Prácticas comerciales	28
Capitulo VIII: Condiciones contractuales y tipos de contrato		29
57.	Condiciones contractuales.....	29
58.	Garantías de cumplimiento contractual	29
59.	Incumplimiento.....	29
60.	Fuerza mayor y caso fortuito.....	29
61.	Daños y perjuicios, gratificación	30

62.	Ingeniería de valor.....	30
63.	Gestión de cambios en el contrato.....	30
64.	Pagos	30
65.	Seguros	31
66.	Indemnización relacionada con derechos de propiedad intelectual y patentes	31
67.	Ley aplicable y solución de controversias	32
ANEXOS		33
	Anexo I - Hitos clave que requieren No Objeción	34
	Anexo I A - Hitos de comunicación según el tipo de proceso de adquisición	38
	Anexo II – Umbrales	41
	(Montos expresados en USD).....	41
	Anexo III - Plazos de validez de las ofertas o propuestas	42
	Anexo IV - Plazos mínimos de publicación para la preparación y presentación de ofertas o propuestas.....	43
	Anexo V - Divulgación de contratos celebrados en situaciones de emergencia	44
	Anexo VI - Modelo de convocatoria a expresiones de interés	45

Capítulo I: Condiciones generales

1. Introducción

- 1.1 La presente Norma establece los procedimientos aplicables a los procesos de adquisición de bienes, obras, servicios y consultorías en operaciones financiadas por FONPLATA¹.

2. Objetivo

- 2.1 El objetivo de la presente Norma es establecer los procedimientos operativos que deben seguir los Prestatarios para llevar a cabo adquisiciones en el marco de operaciones financiadas por FONPLATA, conforme a los principios y disposiciones establecidos en la Política de Adquisiciones.

3. Intervenciones de FONPLATA en la gestión de las adquisiciones

- 3.1 La intervención de FONPLATA en la gestión de adquisiciones se efectuará mediante la emisión de No Objeciones, conforme a los mecanismos de supervisión establecidos en el Plan de Adquisiciones aprobado.
- 3.2 Los hitos clave que requieren dicha No Objeción se encuentran definidos en el Anexo I, sin perjuicio de las facultades de supervisión y seguimiento que correspondan a FONPLATA durante la ejecución del proyecto.

4. Umbrales de las adquisiciones

- 4.1 Los umbrales aplicables, conforme el ámbito y los niveles de competencia, se definen en el Anexo II.

¹ Conf. Cláusula 4, Aplicabilidad de la Política de Adquisiciones para operaciones financiadas por FONPLATA.

Capítulo II: Planificación de las Adquisiciones

5. Plan de Adquisiciones

- 5.1 El Prestatario deberá formular un Plan de Adquisiciones (PA) y someterlo a la revisión y aprobación de FONPLATA tal como se establece en las Políticas de Adquisiciones para operaciones financiadas por FONPLATA.
- 5.2 El PA y sus actualizaciones, para ser aceptable para FONPLATA, debe incluir:
 - (i) El objeto de los contratos necesarios para la implementación del proyecto;
 - (ii) Los ámbitos de competencia.
 - (iii) Los métodos de selección.
 - (iv) Los presupuestos estimados para cada contrato.
 - (v) El cronograma de ejecución de las adquisiciones.
 - (vi) Los mecanismos de supervisión a ser aplicados por parte de FONPLATA.

Capítulo III: Lineamientos generales para los procesos de adquisiciones

6. Anuncio Especifico de Adquisiciones – (AE)

- 6.1 Todo proceso de adquisición financiado por FONPLATA y previsto en el PA del Proyecto deberá contar con un Anuncio Específico (AE), siempre que sea exigido por el método de selección.
- 6.2 Los AE deberán ser publicados en los portales de compras públicas del país del Prestatario o, en su defecto, en otros medios oficiales y/o periódicos de amplia circulación que contribuyan a promover la amplia participación de licitantes o consultores.
- 6.3 Para procesos en el ámbito internacional, el AE deberá ser enviado a FONPLATA para su publicación en el sitio web de FONPLATA.
- 6.4 El AE deberá incluir, como mínimo:
 - (i) nombre del organismo contratante;
 - (ii) número del Préstamo;
 - (iii) tipo y número del procedimiento de contratación;
 - (iv) descripción del objeto de la contratación;
 - (v) presupuesto estimado y plazo de ejecución;
 - (vi) sitio web donde consultar los Documentos de Licitación (DL);
 - (vii) lugar, fecha y hora de presentación de ofertas y del acto de apertura.
- 6.5 La publicidad del AE no impide el envío de la información de la licitación en forma directa a firmas reconocidas del sector que se trate, resultando positiva dicha convocatoria en **forma complementaria**, con el fin de mejorar la búsqueda de ofertas competitivas.

7. Consortio o Uniones Temporales de Empresas (UTE)

- 7.1 Las empresas podrán formar Consortios o Uniones Temporales² de Empresas (UTE), para potenciar sus capacidades y calificaciones.
- 7.2 Los Consortios o UTE pueden ser de largo plazo, sin vinculación a un proceso específico, o constituirse exclusivamente para participar en una adquisición particular.
- 7.3 Los miembros del Consortio o UTE serán solidaria y mancomunadamente responsables de las obligaciones del contrato en su totalidad.
- 7.4 FONPLATA no admitirá requisitos que obliguen a conformar Consortios o UTE como condición para participar en procesos de adquisición.
- 7.5 A los efectos de presentar una oferta o propuesta, los Licitantes o Consultores podrán presentar un documento donde se establezca la intención de conformar el Consortio; la cual deberá formalizarse legalmente

² También denominadas Uniones Transitorias de Empresas

como una condición previa a la firma del contrato en caso de resultar adjudicatarios.

8. Documentos de licitación (DL)³

- 8.1 Los DL deben contener la información necesaria para que los Licitantes o Consultores preparen sus ofertas o propuestas sobre bienes, obras, servicios y consultorías requeridos. De manera general, deben incluir:
- (i) Instrucciones, para los Licitantes o Consultores, para presentar una Oferta o Propuesta.
 - (ii) Términos de referencia (*en consultorías*) o especificaciones técnicas (*en obras, bienes y servicios*), documentación gráfica y cualquier otra información técnica pertinente.
 - (iii) Condiciones contractuales generales y especiales.
- 8.2 Para adquisiciones en el ámbito internacional, los documentos estándar de FONPLATA serán obligatorios, pudiendo ajustarse según las necesidades del proyecto con previa aprobación.
- 8.3 Para adquisiciones en el ámbito nacional, que utilicen procedimientos establecidos en la presente Norma, el Prestatario utilizará los DL estándar de FONPLATA. No obstante, podrá utilizar sus propios DL siempre que resulten aceptables para FONPLATA.
- 8.4 La inclusión del presupuesto estimado en los DL será facultad del Prestatario, quien podrá decidir su publicación en función de las características de la adquisición. Dicho presupuesto tendrá carácter referencial y no constituirá, en principio, causal de rechazo si las ofertas o propuestas presentadas lo superan.
- 8.5 Por otra parte, en dichos DL se deberán incluir disposiciones, acordadas con FONPLATA, que mitiguen adecuadamente los riesgos e impactos ambientales, sociales (*incluyendo trabajo de menores, violencia de género, explotación y abuso sexual, entre otros*), de seguridad y de salud en el trabajo.

9. Idioma

- 9.1 Los DL, términos de referencia, especificaciones técnicas y contratos deberán redactarse en alguno de los idiomas oficiales de FONPLATA.
- 9.2 El idioma seleccionado será vinculante en las relaciones contractuales. El contrato no podrá firmarse en más de un idioma.

10. Normas, especificaciones técnicas y uso de marcas comerciales

³ Los Documentos de Licitación deberán encontrarse disponibles de forma libre y gratuita para todos los potenciales Licitantes o Consultores que deseen obtenerlo.

- 10.1 Las normas y especificaciones técnicas contenidas en los DL deberán promover la mayor competencia posible y facilitar la participación de Licitantes y Consultores en los procesos de adquisición.
- 10.2 El Prestatario debe garantizar que las especificaciones y condiciones que se incluyan en los DL y en el contrato a firmar estén redactadas de manera clara, abarcando todos los aspectos necesarios y asegurando que planos, esquemas y demás documentos de la convocatoria coincidan con ellas. Además, en los DL se debe especificar que se aceptarán equipos, materiales o mano de obra que cumplan con normas equivalentes o similares a las especificadas.
- 10.3 En el caso de la adquisición de bienes, las especificaciones deberán basarse en las características técnicas o requisitos de funcionamiento pertinentes, evitando referencias a marcas comerciales, números de catálogo o clasificaciones específicas. Si es necesario definir una marca o número de catálogo para precisar una especificación, se deberá incluir a continuación de la marca o número de catálogo la expresión "o equivalente".
- 10.4 De manera excepcional, y con la debida justificación técnica, podrá admitirse en los DL la referencia a marcas específicas cuando ello sea necesario para asegurar la continuidad de servicios, la compatibilidad tecnológica o la coherencia con soluciones previamente adquiridas.

11. Aclaraciones y enmiendas a los DL

- 11.1 Los Licitantes o Consultores podrán solicitar, por escrito, aclaraciones sobre los DL emitidos por el Prestatario. Las respuestas que prepare el Prestatario deberán publicarse por medio de Circulares Aclaratorias y/o Enmiendas que ordenen las preguntas sin identificar a sus autores.
- 11.2 Todas las respuestas, ya sea que modifiquen o no a los DL, deben constar por escrito y ser publicadas en el sitio web oficial de contrataciones públicas del país del Prestatario y/o en el sitio web del Contratante, según lo estipulado en el DL.
- 11.3 El plazo máximo para solicitar y responder a las solicitudes de aclaración se establecerá en los DL específicos.
- 11.4 En caso de ser necesario, por la naturaleza de las aclaraciones y/o enmiendas, el Prestatario deberá proporcionar un tiempo adicional y suficiente para que los Licitantes o Consultores adopten las medidas adecuadas para preparar sus Ofertas o Propuestas.
- 11.5 El Prestatario podrá, a su sola discreción, emitir enmiendas a los DL, las cuales recibirán el mismo tratamiento mencionado anteriormente.
- 11.6 Es responsabilidad de los Licitantes o Consultores consultar regularmente los sitios web indicados para acceder a las respuestas a las solicitudes de aclaración o a las enmiendas publicadas. La falta de consulta no será excusa

para alegar desconocimiento de la información publicada. Los DL deberán detallar el procedimiento de aclaraciones y/o enmiendas.

12. Validez de las Ofertas o Propuestas

12.1 El período de validez de la oferta o propuesta deberá estar especificado en el DL y tendrá que ser suficiente para permitir:

- (i) la comparación y evaluación de las ofertas o propuestas por parte del Prestatario;
- (ii) la obtención de las aprobaciones necesarias dentro de la entidad del Prestatario;
- (iii) la supervisión previa por parte de FONPLATA, si se requiere en el PA;
- (iv) la adjudicación del contrato; y
- (v) la firma del contrato.

12.2 En el Anexo III se establecen los plazos de validez sugeridos, de acuerdo con el ámbito de competencia y el método de selección aplicable.

13. Mantenimiento de Oferta

13.1 Se establecen los siguientes instrumentos para garantizar el mantenimiento de las ofertas para los procesos de adquisición de bienes, obras y servicios de no consultoría:

- (i) Declaración de mantenimiento de oferta: en los procesos de adquisición, el Prestatario podrá solicitar a los Licitantes que firmen una Declaración de Mantenimiento de Oferta, en la cual aceptan que: si retiran o modifican sus ofertas después de la fecha y hora límite de presentación de ofertas o propuestas y durante el período de validez, o si resultan adjudicatarios del contrato y no lo firman o no presentan la garantía de cumplimiento contractual u otros documentos solicitados antes del vencimiento del plazo establecido en los DL, quedarán inhabilitados durante el período especificado en la declaración y en consecuencia no podrán presentar ofertas para contratos con la entidad convocante durante ese plazo.
- (ii) Garantía de mantenimiento de oferta: como alternativa a la Declaración de Mantenimiento de Oferta, el Prestatario podrá exigir a los Licitantes que presenten una Garantía de Mantenimiento de Oferta. Esta garantía deberá cumplir con los montos y la forma estipulados en los DL.

Las garantías de mantenimiento de oferta de un Consorcios o Unión Transitoria de Empresas ya constituida deberá emitirse a nombre de este; caso contrario, la misma podrá emitirse a nombre de cada uno de los miembros que tengan intención de conformarla.

Las garantías de mantenimiento de oferta de los Licitantes no seleccionados serán liberadas una vez que se haya firmado el contrato con el Licitante adjudicado.

Las garantías de mantenimiento de oferta deberán ser emitidas por un Banco o una institución financiera no bancaria (*compañía de seguros, compañía de fianzas o empresa garante*), cuyo actuar esté autorizado por la entidad oficial reguladora en el país y seleccionada por el Licitante. Si la garantía es emitida por una entidad ubicada fuera del país del Prestatario y no es exigible en dicho país, la entidad emisora deberá contar con una institución financiera corresponsal en el país para que la garantía sea exigible.

14. Preparación y presentación de las ofertas o propuestas

- 14.1 El plazo para la elaboración y presentación de ofertas o propuestas deberá establecerse considerando las circunstancias específicas del proyecto, así como la magnitud, riesgos y complejidad de las adquisiciones.
- 14.2 En el caso de adquisiciones complejas, el Prestatario podrá organizar una conferencia previa o reunión informativa antes de la presentación de ofertas o propuestas, con el objetivo de permitir que los potenciales Licitantes o Consultores resuelvan dudas con representantes del Prestatario. Las conclusiones de estas reuniones se documentarán y se distribuirán a todos los Licitantes o Consultores, así como se publicarán en el sitio web del Prestatario.
- 14.3 Asimismo, el Prestatario deberá facilitar a los potenciales Licitantes o Consultores un acceso razonable a los emplazamientos del proyecto. La visita al sitio de las obras no será obligatoria, pero el Licitante o Consultor que no la realice deberá asumir el conocimiento de las condiciones de ese sitio. El costo de esa visita será asumido por los potenciales Licitantes o Consultores.
- 14.4 El lugar y la fecha límite para la presentación y apertura de las ofertas o propuestas deberán especificarse en el AE y en el DL. Los Licitantes o Consultores deberán presentar sus ofertas o propuestas, asumiendo la responsabilidad de que estas lleguen: en la forma, en el lugar y antes de la fecha y hora límite estipulados en los DL. Las ofertas que sean presentadas fuera de plazo serán rechazadas y devueltas sin abrir.
- 14.5 Los Licitantes o Consultores tendrán la posibilidad de modificar, sustituir o retirar una oferta o propuesta presentada, siempre que esto se realice de forma previa a la fecha y hora límite de presentación de ofertas o propuestas establecida en los DL.

15. Una oferta por licitante o consultor

- 15.1 Un Licitante o Consultor no podrá presentar más de una oferta o propuesta, ya sea de forma individual o como parte de un Consorcio o UTE, salvo en aquellos casos donde se permita la presentación de ofertas alternativas.
- 15.2 Si un Licitante o Consultor presenta o participa, ya sea de forma individual o asociada, en más de una oferta o propuesta, todas las ofertas o propuestas en las que participe serán descalificadas. Esta disposición no

impide la participación de una empresa como subcontratista en múltiples ofertas o propuestas, siempre que se contemple en los DL.

16. Criterios de evaluación

16.1 Los DL especificarán en detalle los criterios y la metodología de evaluación de las ofertas o propuestas, asegurando su adecuación al tipo, características y complejidad del proceso de adquisición.

Los criterios para la evaluación y comparación de las ofertas o propuestas deberán estar consignados en una única sección del DL, la cual deberá estar claramente identificada.

16.2 La oferta o propuesta evaluada más conveniente para el Prestatario, podrá considerar, exclusivamente: el precio o éste en combinación con otros atributos técnicos, como ser: sostenibilidad, innovación, ciclo de vida y calidad. Estos atributos deberán expresarse en términos monetarios o medirse con puntajes para garantizar una comparación justa de las ofertas o propuestas.

17. Licitaciones por lotes

17.1 Para los procesos de bienes, obras y servicios de no consultoría⁴, los DL podrán establecer que la adjudicación será por lote individual, por el total de los lotes o por una combinación de ellos. A menos que se indique lo contrario en los DL, los precios cotizados deberán corresponder a la totalidad de los ítems indicados en cada lote y a la totalidad de las cantidades solicitadas para cada lote.

17.2 Serán admisibles los descuentos ofrecidos por los Licitantes por la adjudicación de más de un lote y esta opción deberá estar especificada en el DL. En tal caso, los descuentos deberán estar claramente incorporados en las ofertas.

18. Monedas de la oferta o propuesta, comparación y forma de pago

18.1 Los DL deberán especificar la moneda en la que los Licitantes o Consultores deben presentar sus ofertas o propuestas, incluyendo la metodología de conversión de ofertas expresadas en distintas monedas, la moneda de comparación de estas y la fuente del tipo de cambio aplicable para la evaluación de las ofertas.

18.2 El Prestatario podrá requerir a los Licitantes o Consultores que desglosen la parte del precio correspondiente a gastos locales en la moneda del país del Prestatario y justifiquen la necesidad de moneda extranjera.

18.3 Los DL deberán especificar la moneda o monedas en las que se efectuarán los pagos. Cuando los pagos se hagan en moneda nacional o en otras monedas, los montos deberán especificarse por separado.

⁴ Podrá aplicarse de manera excepcional a los procesos de contratación de supervisión de obras.

18.4 Si se contempla el pago de anticipos, estos deben definir claramente los montos, plazos, documentación de respaldo y garantías necesarias.

19. Ajustes de precio

19.1 En el DL se establecerá una de las siguientes opciones:

- (i) que el precio de la oferta o propuesta será fijo, o
- (ii) que se realizarán ajustes al precio para reflejar los cambios en los principales componentes de los costos del contrato, tales como la mano de obra, los materiales, etc., cuando el plazo del contrato sea mayor a 12 (doce) meses y/o se espera que la tasa de inflación del país del Prestatario sea elevada.

En el DL se debe definir claramente los índices oficiales y el método que se utilizará, la formula y la fecha de base para su aplicación⁵.

20. Apertura de las ofertas o propuestas

20.1 La apertura de las ofertas o propuestas, sean estas físicas o electrónicas, deberá realizarse en acto público, cuya fecha y hora deberán coincidir con el vencimiento del plazo de presentación o ser inmediatamente posterior, y deberán especificarse en el DL y en el AE, junto con el lugar en el que haya de efectuarse la apertura.

20.2 Durante la apertura, el Prestatario no comentará las características de ninguna oferta o propuesta ni rechazará ninguna presentada a tiempo.

20.3 Una vez transcurrida la fecha y hora de presentación, ningún Licitante o Consultor podrá retirar o modificar su oferta o propuesta.

20.4 En los procesos de una etapa y un solo sobre, el Prestatario leerá en voz alta el nombre de cada Licitante que haya presentado oferta, el monto total de cada una de ellas, los descuentos ofrecidos si los hubiera, y las ofertas alternativas si se permitían. Se dejará constancia en un Acta que deberá ser firmada por los funcionarios actuantes y los representantes de los Licitantes presentes que deseen firmarla; la falta de firma de estos representantes no invalidará el acto. Los Licitantes podrán solicitar que se incluyan sus observaciones en el Acta.

20.5 En los procesos de una etapa y dos sobres, el Prestatario abrirá en primer lugar el sobre de la oferta o propuesta técnica y mantendrá cerrado, en lugar seguro, el sobre de la oferta o propuesta financiera. Se leerá en voz alta el nombre de cada Licitante o Consultor, que haya presentado oferta o propuesta. Para el segundo sobre, se abrirá en público las ofertas o propuestas financieras de los Licitantes o Consultores que cumplan con los requisitos establecidos en los DL.

⁵ Si el Prestatario cuenta con mecanismos propios para realizar ajustes y/o reequilibrios de precios podrá utilizarlos. En caso de no contar con dichos mecanismos, estos deberán ser acordados previamente con FONPLATA, antes de la publicación de los respectivos procesos de adquisición.

20.6 No se considerarán las ofertas o propuestas que no se hubieran abierto y cuyo contenido no se hubiera leído en voz alta ni registrado en el acto de apertura.

21. Solicitud de aclaraciones durante la evaluación de las ofertas o propuestas

21.1 Los DL deberán incluir disposiciones que faciliten la evaluación objetiva y transparente de las ofertas o propuestas, permitiendo al Prestatario, a su criterio y conforme a los principios de igualdad de trato y no discriminación, solicitar aclaraciones escritas a cualquier Licitante o Consultor respecto de los contenidos de su oferta o propuesta.

21.2 Siempre que una oferta o propuesta cumpla sustancialmente con los requisitos establecidos en los DL, el Prestatario podrá requerir al Licitante o Consultor que, en un plazo razonable presente las aclaraciones necesarias sobre su oferta o propuesta para facilitar la evaluación. Los Licitantes o Consultores podrán presentar documentación de carácter histórico o formal que habiendo sido omitida en la presentación inicial, de sus ofertas o propuestas, no altere su validez jurídica respecto de la fecha requerida en los DL.

21.3 En ningún caso estas solicitudes podrán dar lugar a modificaciones en los precios ofertados ni en el contenido esencial de la oferta o propuesta, con excepción de la confirmación de correcciones de errores aritméticos detectados por el Prestatario durante la evaluación.

21.4 Los DL deberán identificar expresamente aquellos documentos que, por su naturaleza esencial, no podrán ser objeto de solicitudes de aclaración ni de subsanación posterior.

22. Rechazo de las Ofertas o Propuestas

22.1 Los DL podrán establecer que el Prestatario tiene la facultad de rechazar todas las ofertas o propuestas y declarar fracasada la convocatoria. Este rechazo podrá realizarse hasta antes de la adjudicación de la oferta o propuesta, y los Licitantes o Consultores deberán aceptarlo sin derecho a acción alguna contra el Prestatario.

22.2 Las causales que justifican el rechazo de la totalidad de las ofertas o propuestas son las siguientes:

- (i) cuando no existe competencia real;
- (ii) cuando ninguna de las Ofertas o Propuestas responde sustancialmente a los requisitos de los DL;
- (iii) cuando los precios de las Ofertas o Propuestas sean significativamente más altos que el presupuesto disponible o que las estimaciones de los costos actualizadas recientemente;
- (iv) cuando ninguna de las Propuestas Técnicas obtenga el puntaje mínimo requerido, en caso de corresponder.

22.3 La falta de competencia no se determinará únicamente sobre la base del número de Licitantes o Consultores. Aun cuando se presente una sola Oferta o Propuesta, podrá considerarse que el proceso es válido si:

- (i) el proceso de adquisición fue publicitado de manera satisfactoria;
- (ii) los criterios de calificación no eran indebidamente restrictivos;
- (iii) los precios son razonables en comparación con los valores de mercado.

22.4 Si el Prestatario rechaza todas las Ofertas o Propuestas, deberá examinar los motivos que justificaron dicho rechazo y efectuar las modificaciones adecuadas en los DL antes de volver a solicitar nuevas Ofertas o Propuestas.

23. Oferta o propuesta más conveniente

23.1 El contrato se adjudicará al Licitante o Consultor que presente la oferta o propuesta evaluada más conveniente, que cumpla sustancialmente con las disposiciones de los DL y de conformidad con el método de adquisición o selección aplicable.

24. Notificación de la intención de adjudicar el contrato

24.1 El Prestatario notificará por escrito a todos los Licitantes o Consultores que hayan presentado Oferta o Propuesta su intención de adjudicar el contrato.

24.2 Esta notificación se enviará por escrito, simultáneamente y sin demora y por el medio más rápido disponible, conforme lo indicado en los DL. Para procesos con múltiples etapas, la notificación no se enviará a quienes ya hayan sido formalmente excluidos en etapas anteriores del proceso.

24.3 En servicios de consultoría, se enviará una vez negociado el contrato con el Consultor seleccionado.

25. Plazo suspensivo

25.1 Tras la notificación de intención de adjudicación, se aplicará un plazo suspensivo de al menos 5 (cinco) días hábiles para permitir a los Licitantes y Consultores su examinación y evaluar la presentación de una queja. Durante este plazo, no podrá adjudicarse el contrato.

25.2 No se aplicará plazo suspensivo en los siguientes casos:

- (i) Única oferta o propuesta en proceso abierto;
- (ii) Contratación directa;
- (iii) Situaciones de emergencia reconocidas por FONPLATA.

25.3 Si se presenta una queja durante el plazo suspensivo, el Prestatario deberá informar inmediatamente a FONPLATA y suspender la adjudicación hasta su resolución. El Prestatario deberá abordar el reclamo y preparar una respuesta a la queja para la revisión previa de FONPLATA y contando con la No Objeción de FONPLATA responderá directamente al Licitante o Consultor no seleccionado.

25.4 Las quejas presentadas fuera del plazo no serán consideradas.

26. Adjudicación del contrato

26.1 Si no se reciben quejas de un licitante o consultor no seleccionado durante el plazo suspensivo, el Prestatario adjudicará el contrato conforme a lo comunicado en la notificación de intención de adjudicación.

27. Publicación de la adjudicación

27.1 El Prestatario publicará los resultados de la adjudicación en el sitio web oficial de contrataciones públicas del país y/o en el sitio web del Contratante, según se establezca en los DL.

28. Información confidencial

28.1 El Prestatario debe gestionar la información relacionada con la evaluación de las Ofertas o Propuestas de forma que se evite su divulgación antes de la notificación de los resultados.

28.2 El procedimiento a seguir para la publicación de los resultados de la evaluación y adjudicación del contrato, serán descritos en los DL.

28.3 Asimismo, el Prestatario no deberá difundir la información proporcionada por los Licitantes o Consultores que se hubieran señalado como confidenciales, como puede ser información privada, secretos comerciales o información sensible desde el punto de vista comercial o financiero.

29. Reunión informativa del Prestatario

29.1 Los Licitantes o Consultores no seleccionados podrán solicitar explicaciones sobre los motivos por los cuales su Oferta o Propuesta no fue seleccionada.

29.2 El Prestatario deberá brindar, de manera oportuna, una explicación sobre los motivos por los cuales una Oferta o Propuesta no fue seleccionada. Esta explicación podrá ser entregada por escrito, mediante una reunión informativa o a través de ambos medios, según lo considere adecuado.

29.3 Los costos que implique la participación en dicha reunión serán asumidos íntegramente por el Licitante o Consultor que la solicite.

Capítulo IV: Lineamientos particulares para la adquisición de bienes, obras y servicios distintos a los de consultoría

30. Alcance

- 30.1 Los presentes lineamientos se utilizarán para la adquisición de bienes y para la contratación de obras y servicios distintos a los de consultoría.
- 30.2 El proceso con competencia abierta es el método de preferencia en los procedimientos de adquisiciones financiados por FONPLATA.
- 30.3 Los métodos que se definen a continuación, son procedimientos formales mediante los cuales se solicitan, reciben y evalúan ofertas o propuestas; adjudicándose el correspondiente contrato al Licitante que ofrezca la oferta más conveniente.

31. Tipos de Competencia

- 31.1 En el PA deberán establecerse los tipos de competencia aplicables a los métodos de adquisición conforme se define a continuación:
- (i) Competencia abierta: consiste en la difusión amplia y oportuna de las adquisiciones del Prestatario, permitiendo la participación de todos los Licitantes elegibles bajo condiciones de igualdad para presentar Ofertas o Propuestas relacionadas con bienes, obras y servicios requeridos.
- Si se utiliza un nivel de competencia distinto al abierto, el Prestatario deberá justificarlo en la estrategia de adquisiciones a satisfacción de FONPLATA.
- (ii) Competencia limitada: se restringe a invitaciones específicas y no se requiere publicidad. Este nivel es aplicable cuando:
- a) Existe un número limitado de empresas calificadas.
 - b) Existen circunstancias excepcionales que justifican no utilizar un método de adquisición abierto.

32. Métodos de adquisición

- 32.1 Los Prestatarios podrán escoger alguno de los métodos de adquisición e indicarlo en el respectivo PA para la conformidad de FONPLATA.
- 32.2 Los plazos mínimos de disponibilidad de los DL aplicables a cada uno de los métodos se establecen en el Anexo IV.

33. Licitación pública internacional

- 33.1 Es el procedimiento competitivo cuya convocatoria es abierta a la participación de empresas que cumplan con los criterios de elegibilidad dispuestos en la Política de Adquisiciones para Operaciones financiadas por FONPLATA. Este procedimiento debe ser utilizado obligatoriamente para las adquisiciones de alta complejidad y mayor cuantía, conforme a los umbrales establecidos la presente Norma.

33.2 Las licitaciones en el ámbito internacional se efectúan cuando la participación de empresas extranjeras aumenta la competencia y mejora la relación costo-beneficio.

33.3 La licitación pública internacional puede llevarse a cabo a través de una solicitud de ofertas (utilizada cuando el Prestatario puede especificar todos los requisitos técnicos detallados) o una solicitud de propuestas (utilizada para adquisiciones complejas e innovadoras).

34. Licitación pública nacional

34.1 Las licitaciones en el ámbito nacional se limitan al mercado interno cuando la participación internacional no resulta esperable debido a factores como:

- (i) Tamaño o características del mercado.
- (ii) Valor del contrato.
- (iii) Condiciones geográficas, climáticas o de uso intensivo de mano de obra.
- (iv) Disponibilidad local de bienes, obras o servicios a precios competitivos.
- (v) Costos administrativos o financieros que desincentiven la competencia internacional.

35. Comparación de precios

35.1 Es un método competitivo que se basa en la invitación a proveedores o contratistas para la obtención y comparación de un mínimo de 3 (tres) cotizaciones de precios de distintas empresas. Este método puede resultar más eficiente que las modalidades más complejas cuando es necesario adquirir cantidades limitadas de bienes o servicios distintos a los de Consultoría ya disponibles en el mercado, o productos con especificaciones estándar, o cuando se necesita contratar obras civiles de bajo valor.

36. Contratación Directa

36.1 Se trata de un procedimiento de carácter excepcional, mediante el cual, ante determinadas circunstancias, se contrata en forma directa, sin seguir un procedimiento competitivo.

36.2 El Prestatario presentará a FONPLATA una justificación suficientemente detallada para que este la examine y emita su No Objeción. La justificación deberá incluir los fundamentos por los que se considera la Contratación Directa al proceso de adquisición competitivo, y las razones por las que se recomienda una empresa en particular.

36.3 Las circunstancias a ser consideradas para habilitar el procedimiento serán las siguientes:

- (i) Cuando se ha justificado la necesidad de estandarizar el equipamiento y/o sus repuestos para compatibilizarlos con los ya existentes.
- (ii) Cuando existe un contrato de bienes o servicios distintos a los de consultoría o de obras, adjudicado de conformidad con procedimientos

competitivos aceptables para FONPLATA, y se requiere ampliarlo para incluir bienes, servicios distintos a los de consultoría u obras adicionales, de carácter similar.

(iii) Cuando se trate de bienes o servicios distintos a los de consultoría producidos o prestados por un único proveedor.

(iv) Cuando a consecuencia de un caso fortuito o fuerza mayor, el Prestatario tenga que realizar obras urgentes e impostergables de los proyectos que financie FONPLATA.

36.4 El Prestatario deberá presentar a FONPLATA, para su revisión previa, la versión preliminar del contrato negociado y las actas de las negociaciones, de corresponder.

37. Mecanismos de selección

37.1 **Precalificación**: cuando el Prestatario quiera garantizar que solo se invite a presentar ofertas o propuestas a aquellos Licitantes que tengan la capacidad, habilidad o los recursos adecuados, se podrá aplicar la Precalificación.

37.2 Este mecanismo resulta apropiado para contratos complejos o de gran envergadura, o cuando se dan otras circunstancias, como cuando se requieren equipos diseñados, elementos de plantas, servicios especializados o elementos de informática o tecnología complejos o contratos llave en mano, de diseño y construcción o de gestión, en los que el elevado costo de preparar ofertas detalladas podría desalentar la competencia.

37.3 Todos los Licitantes que cumplan sustancialmente con los requisitos mínimos de calificación referidos a la elegibilidad, experiencia, capacidad técnica y recursos financieros serán invitados a presentar ofertas o propuestas.

37.4 Al finalizar el proceso de precalificación, el Prestatario informará a todos los Licitantes el resultado de la precalificación. En la invitación a presentar una oferta o propuesta que se envíe a cada licitante precalificado se deberán incluir los nombres de todos los licitantes precalificados.

37.5 **Post-calificación**: cuando no se aplica precalificación, el Prestatario deberá especificar los requisitos de calificación adecuados en los DL, de modo de verificar que el licitante que haya de recomendarse como adjudicatario del contrato tenga la capacidad técnica y financiera para ejecutar efectivamente el contrato.

38. Criterios de evaluación con puntaje

38.1 Los criterios de evaluación con puntaje son aquellos atributos de calidad que no pueden expresarse en valores monetarios en los que se asignan puntos por mérito. Los puntos por mérito normalmente se asignan en función del grado que la oferta o propuesta cumple o excede los requisitos detallados en los DL.

38.2 Las ponderaciones de los criterios con puntaje se determinan en función del riesgo y costo de la adquisición.

Capítulo V: Lineamientos particulares para la selección y contratación de firmas consultoras

39. Alcance

- 39.1 Estos lineamientos serán de aplicación para la contratación de firmas consultoras de las que se requiera la entrega de un producto de carácter intelectual o la prestación de una actividad de asesoramiento.
- 39.2 Los Prestatarios deben escoger la modalidad de selección apropiada con base en el objeto de la contratación específica.
- 39.3 Las firmas deben ser evaluadas con el objetivo primordial de seleccionar aquella consultora cuya propuesta se considere como la mejor calificada para el trabajo a realizar.
- 39.4 Los Prestatarios tendrán el derecho a la propiedad intelectual sobre los distintos informes que emitan los consultores o firmas según los términos de sus respectivos contratos.

40. Métodos de selección

- 40.1 Los métodos que se describen en los numerales 41 al 46 podrán realizarse en el ámbito nacional o internacional.
- 40.2 Todos los métodos de selección, excepto la SCC y la Selección Directa, exigen la publicación de un aviso de expresiones de interés por cada contrato de consultoría. El Prestatario elaborará una Lista Corta con las empresas que han manifestado interés de acuerdo con lo descrito en el numeral 47 de esta Norma.
- 40.3 El Prestatario deberá solicitar la presentación de propuestas a la lista corta de potenciales proponentes que sea adecuada para asegurar la obtención de propuestas competitivas.
- 40.4 En los procesos de selección deberán establecerse un puntaje mínimo de calificación técnica para que una propuesta sea considerada admisible y la ponderación relativa entre las evaluaciones técnica y financiera.

41. Selección Basada en la Calidad y el Costo – (SBCC)

- 41.1 Es un proceso competitivo que permite seleccionar entre las firmas que conforman una lista corta, a una firma teniendo en cuenta la calidad de la propuesta técnica y el costo de los servicios. El peso relativo que se conceda a la calidad y al costo dependerá de las características del trabajo.
- 41.2 Esta modalidad se efectúa en 2 (dos) etapas mediante la presentación de 2 (dos) sobres (propuesta técnica y propuesta financiera), procediéndose a analizar primeramente las propuestas técnicas recibidas. Luego se abrirán los sobres con las propuestas financieras de todas las firmas cuya propuesta técnica califique cumpliendo las exigencias de los DL. Los segundos sobres de firmas que no califiquen técnicamente continuarán cerrados y serán

devueltos sin abrir a los Consultores luego de firmado el Contrato con el Consultor seleccionado.

41.3 Concluida la evaluación combinada técnica y económica, se procede con las negociaciones y la correspondiente adjudicación del contrato con el Consultor que haya obtenido el puntaje combinado (técnico y de precio) más alto.

41.4 Si las negociaciones no culminan en un contrato aceptable, el Prestatario las dará por concluidas y debe invitar a negociaciones a la siguiente firma mejor clasificada. Para más detalles ver párrafo 48.

42. Selección Basada en la Calidad – (SBC)

42.1 Es un proceso competitivo que permite seleccionar entre las firmas que conforman una lista corta, a una firma teniendo en cuenta sólo la calidad de la propuesta técnica. En esta modalidad se analiza la calidad de la Propuesta técnica sin emplear el costo como criterio de evaluación y se efectúa en 2 (dos) etapas, mediante la presentación de 2 (dos) sobres (propuesta técnica y propuesta financiera); procediéndose a analizar primeramente la propuesta técnica, y asignándole un puntaje técnico a cada una de las propuestas presentadas. Luego se abrirá el segundo sobre correspondiente a la propuesta financiera de la firma que haya presentado la propuesta con el mayor puntaje técnico y se la invitará a iniciar las negociaciones.

42.2 El resto de los segundos sobres de firmas calificadas en orden decreciente continuarán cerrados, y serán devueltos a los Consultores una vez firmado el contrato con el Consultor que haya obtenido el puntaje técnico más alto y hayan concluido de manera exitosa las negociaciones.

42.3 La SBC es el método de selección adecuado para los siguientes tipos de trabajos:

- (i) trabajos complejos o altamente especializados para los cuales es difícil definir términos de referencia precisos y determinar los insumos que se requerirán de la firma, y para los cuales el Prestatario espera que las firmas consultoras presenten propuestas innovadoras;
- (ii) trabajos de alto impacto en las etapas posteriores;
- (iii) trabajos que pueden llevarse a cabo de modos muy diferentes, motivo por el cual las propuestas no serán comparables entre sí.

43. Selección Basada en el Presupuesto Fijo – (SBPF)

43.1 Es un proceso competitivo en el cual, para elegir la firma ganadora, entre las que conforman la lista corta, se tienen en cuenta la calidad de la propuesta técnica y el costo de los servicios. En el DL, el costo de los servicios se especifica como un presupuesto fijo que no debe superarse y el puntaje técnico mínimo que deben obtener las propuestas técnicas.

43.2 Esta modalidad también se efectúa en 2 (dos) etapas y 2 (dos) sobres (propuesta técnica y propuesta financiera) procediéndose a analizar primeramente las propuestas técnicas y asignándole puntaje técnico a cada una de las propuestas presentadas.

43.3 Resulta adecuado aplicar la SBPF en los siguientes casos:

- (i) cuando los de Servicios de Consultoría requeridos sean simples y el alcance de estos puede definirse con precisión;
- (ii) cuando el presupuesto se haya estimado y establecido de manera adecuada y sea suficiente para que la firma consultora lleve a cabo el trabajo.

43.4 La propuesta más conveniente será aquella que haya obtenido el puntaje técnico más alto y su precio no supere el presupuesto fijo, a quien se la invitará a negociar el contrato.

44. Selección Basada en el Menor Costo - (SBMC)

44.1 De modo similar a la SBCC, la SBMC es un proceso competitivo en el cual para elegir a la firma ganadora se tienen en cuenta la calidad de la propuesta técnica y el costo de los servicios. Esta modalidad es por lo general adecuada para trabajos estándar o rutinarios para los cuales ya existen prácticas y parámetros correctamente establecidos. Como, por ejemplo, diseños de ingeniería de obras de baja complejidad y la supervisión de estas, trabajos de auditoría externa de proyectos, evaluaciones intermedias y finales de proyectos, entre otros.

44.2 En el DL se especifica el puntaje mínimo que deben obtener las Propuestas Técnicas. Las propuestas que no igualan o no superan el puntaje mínimo son descalificadas. El procedimiento de evaluación es similar al descripto para la SBCC.

44.3 Se invitará a negociar el contrato a aquel Consultor que habiendo calificado su propuesta técnica haya presentado la propuesta de precio más baja.

45. Selección Basada en la Calificación de los Consultores – (SCC)

45.1 La SCC es el método de selección adecuado para trabajos de poca envergadura, para trabajos estándar o rutinarios, o situaciones de emergencia en las que no se justifica preparar y evaluar propuestas competitivas.

45.2 El Prestatario solicitará que se presenten Expresiones de Interés (EI), para lo cual adjuntará los términos de referencia junto a la Solicitud de Expresiones de Interés a por lo menos 3 (tres) firmas consultoras idóneas que brinden información acerca de su experiencia y calificaciones pertinentes. No es obligatorio dar publicidad al aviso de EI.

45.3 Del conjunto de firmas que hayan presentado EI, el Prestatario seleccionará a la firma que obtenga el mayor puntaje en esa selección con base en los antecedentes y calificaciones, se la invitará a presentar una propuesta

técnica y de precio para ejecutar el trabajo de consultoría. Si la propuesta recibida resulta satisfactoria se la invitará a negociar el contrato.

46. Selección Directa – (SD)

46.1 La SD de firmas consultoras puede resultar adecuada en las siguientes circunstancias:

- (i) Cuando se cuenta con un contrato de servicios de consultoría ya existente, incluso un contrato originalmente no financiado por FONPLATA, pero adjudicado mediante procedimientos aceptables para FONPLATA, puede extenderse para abarcar otros servicios de consultoría similares, siempre que se lo justifique adecuadamente, que no pueda obtenerse ventaja alguna mediante un proceso competitivo y que los precios sean razonables.
- (ii) En las tareas que representan la prolongación natural de un trabajo anterior realizado por una Consultora en los últimos 12 (doce) meses, puede ser preferible proseguir con la Consultora inicial y no convocar a un nuevo proceso competitivo, en vista de la continuidad del enfoque técnico, la experiencia adquirida y el mantenimiento de la misma responsabilidad profesional, siempre que el desempeño de dicha Consultora en el trabajo anterior haya sido satisfactorio.
- (iii) Hay un requisito justificable de volver a trabajar con una firma consultora que ha concertado anteriormente un contrato con el Prestatario para ofrecer Servicios de Consultoría similares. En la justificación debe mostrarse que la firma se desempeñó satisfactoriamente en el contrato anterior, que no puede obtenerse ninguna ventaja con la competencia y que los precios son razonables.
- (iv) Los contratos son de muy bajo valor y bajo riesgo⁶;
- (v) En casos excepcionales, por ejemplo, en respuesta a situaciones de emergencia y/o
- (vi) Cuando una sola firma está calificada o una sola firma posee experiencia excepcionalmente valiosa para el trabajo.

46.2 En cualquiera de estos casos se requiere que el Prestatario solicite una No Objeción a FONPLATA, acompañada de una justificación suficientemente detallada que incluya los motivos por los cuales se prefiere una selección directa en vez de un procedimiento competitivo.

47. Conformación de Lista Corta

47.1 Para todos los métodos de selección competitivos el Prestatario elaborará la Lista Corta con las firmas y empresas que hubieran manifestado interés y que cuentan con la experiencia pertinente y la capacidad gerencial y

⁶ El monto que define que un contrato es de bajo valor y de bajo riesgo se determina en el Anexo II.

organizativa necesarias para llevar a cabo el trabajo, a quienes invitará a presentar Propuesta.

47.2 Las convocatorias a Expresiones de Interés (EI) consisten en la publicación de un Anuncio Específico⁷ (AE), en el cual se deberá informar de manera clara el objeto de la consultoría, así como la forma y los medios para la presentación de los antecedentes generales y específicos requeridos. Esta información permitirá al Prestatario evaluar y seleccionar, entre las firmas interesadas, aquellas que resulten más apropiadas para conformar la lista corta y ser invitadas a presentar propuestas.

47.3 El Prestatario pondrá en conocimiento de las firmas que hayan expresado interés, la lista corta definitiva, así como a cualquier otra firma que así lo solicite. Una vez definida la lista corta, el Prestatario no podrá modificar la lista corta sin la No Objeción de FONPLATA.

47.4 La Lista Corta deberá estar conformada por un mínimo de tres (3) firmas elegibles y como máximo ocho (8).

47.5 Por lo general, cuando el precio es un factor de evaluación, el siguiente tipo de entidades no se incluye en una misma Lista Corta con empresas privadas:

- (i) instituciones o empresas públicas y organizaciones sin fines de lucro (*como ONG, universidades públicas o privadas*), a menos que funcionen como entidades comerciales.
- (ii) Si se incluye este tipo de entidades en la lista, la selección deberá realizarse mediante SBC o SCC.
- (iii) No se incluirán Consultores individuales en la Lista Corta.

48. Negociación y firma del contrato

48.1 La negociación del contrato se aplicará a todos los métodos de selección establecidos. Dicha negociación se llevará a cabo con el Consultor seleccionado conforme al método de selección adoptado para el procedimiento en cuestión.

48.2 La negociación se realizará sobre los aspectos técnicos y financieros de la propuesta; pero de ningún modo se permitirá que como resultado de las negociaciones se altere la sustancia de los Términos de Referencia y de la propuesta seleccionada.

48.3 Las negociaciones técnicas, versarán, sobre temas relacionados al alcance de los términos de referencia, la metodología y el plan de trabajo propuesto por el consultor y sobre las condiciones especiales del contrato. Durante las negociaciones técnicas no se permitirá que el consultor realice sustituciones de Personal Clave, salvo que el Consultor demuestre que por causas ajenas a él no podrá disponer de los servicios de este.

⁷ En el Anexo VI se incluye un modelo de convocatoria a expresiones de interés (EI).

- 48.4 El Prestatario podrá descalificar a los Consultores que realicen sustituciones de personal clave no justificadas. En caso de que se permita la sustitución, el personal clave propuesto deberá tener calificaciones iguales o superiores al sustituido de manera tal de no alterar la evaluación que dio origen a las negociaciones.
- 48.5 Las negociaciones financieras, incluirán discusiones sobre los costos detallados, la remuneración a ser percibida por el consultor, la moneda de pago y sobre las obligaciones tributarias de la firma consultora en el país del Prestatario (*si las hubiera*) y la forma en que las mismas serán incorporadas al contrato. El Prestatario podrá solicitar aclaraciones adicionales sobre cada uno de estos aspectos.
- 48.6 En el caso de que no se llegase a un acuerdo con la firma seleccionada sobre los términos del contrato, se le notificará por escrito que su propuesta ha sido rechazada y se iniciarán negociaciones con la firma que ocupe el segundo lugar en la calificación, y así sucesivamente hasta lograr un acuerdo satisfactorio.
- 48.7 Concluidas las negociaciones en forma satisfactoria, se formalizará un acta de negociación junto con una copia del borrador del contrato a ser formalizado posteriormente.

Capítulo VI: Lineamientos particulares para la selección de consultores individuales**49. Alcance**

49.1 Se contratarán consultores individuales para trabajos que presenten las siguientes características:

- (i) no se requiere un equipo de expertos;
- (ii) no se requiere apoyo profesional adicional de una oficina central y
- (iii) la experiencia y las competencias de la persona son un requisito primordial.

49.2 La selección de los consultores individuales se basará en las calificaciones y experiencia para ejecutar la tarea requerida.

49.3 No se requiere publicación obligatoria. En caso de que el Prestatario no logre identificar individuos calificados y experimentados para conformar una Lista Corta se recomienda dar la correspondiente publicidad del proceso mediante una convocatoria a EI.

50. Métodos de selección

50.1 **Concurso público:** es un procedimiento público y abierto a la totalidad de los consultores que deseen presentar antecedentes. Estos procesos deben cumplir con las siguientes condiciones:

- (i) Se realizará al menos una (1) publicación en los medios oficiales del Prestario o un medio de amplia difusión, según corresponda;
- (ii) Se deberá garantizar un plazo razonable contados desde la fecha de publicación, para que los potenciales consultores puedan presentar sus antecedentes, ya sea de forma física o digital.

50.2 **Concurso por Invitación:** es un procedimiento limitado a los consultores que son incluidos en una lista corta previamente elaborada por el Prestatario. La lista competitiva debe conformarse con al menos 3 (tres) consultores que posean antecedentes similares y comparables y que cumplan con los requisitos mínimos establecidos en los términos de referencia elaborados.

50.3 **Selección Directa:** El procedimiento de selección directa de consultores individuales puede resultar apropiado en los siguientes casos:

- (i) cuando los servicios implican una continuación de un trabajo previo realizado por ese mismo consultor y la selección directa que se pretende realizar tiene origen en un proceso competitivo previo;
- (ii) cuando los servicios de consultoría individual a ser contratados tengan un plazo de duración menor a los 6 (seis) meses;
- (iii) en situaciones de urgencia; y
- (iv) cuando la persona identificada sea la única que pueda llevar adelante las tareas requeridas.

50.4 En estos casos, el Prestatario debe presentar a FONPLATA una justificación detallada donde se indique la preferencia de este método por sobre un proceso competitivo.

Capítulo VII: Procedimientos especiales

51. Situaciones de emergencia

- 51.1 Cuando a consecuencia de un caso fortuito o de fuerza mayor, el Prestatario deba realizar obras, proveer de servicios y/o suministrar bienes de manera urgente e impostergable como parte de una situación de emergencia declarada por autoridades competentes, en los contratos de préstamo se acordará la utilización de procedimientos expeditos que permitan responder a las necesidades del prestatario. Se considerará caso fortuito o de fuerza mayor al hecho imprevisible e irresistible producido por fuerzas de la naturaleza o por convulsión social.
- 51.2 Ante una situación de emergencia dada, el Prestatario acordará con FONPLATA los procedimientos de adquisiciones a ser aplicados a los efectos de atenderla en los tiempos requeridos.
- 51.3 Los contratos celebrados en situaciones de emergencia deberán ser divulgados conforme se establece en el Anexo V.

52. Contratación de Organismos y/o Instituciones Especializadas

- 52.1 Por Organismo o Institución Especializada se entiende una entidad cuya constitución ha sido concebida sin fines de lucro y cuyo campo de acción incluye la prestación de servicios de asesoría y/o asistencia técnica. Estas entidades pueden ser de tipo nacional, regional, intergubernamental o internacional. En esta categoría también se incluyen universidades públicas y privadas, y organismos internacionales.
- 52.2 A efectos de definir la conveniencia de contratar de manera directa o competitiva trabajos mediante el uso de los servicios de un Organismo o Institución Especializada se tendrá en cuenta:
- (i) La naturaleza de los trabajos o estudios a realizar.
 - (ii) El grado de experiencia comprobada del Organismo o Institución Especializada que se propone como ejecutora de trabajos o estudios.
 - (iii) La disponibilidad de recursos, usos de moneda y costos comparativos de la propuesta.
 - (iv) El beneficio cualitativo y económico de realizar los trabajos o estudios con el Organismo o Institución Especializada, en lugar de hacerlo con otras Instituciones o firmas del sector privado.
- 52.3 Estas Organizaciones podrán incluirse en una lista conformada enteramente por Instituciones sin fines de lucro. Se aplicarán los métodos de selección adecuados en cada caso en función de las características, complejidad y envergadura de los trabajos (SBCC, SBC, SBMC y SCC).
- 52.4 El Prestatario también podrá seleccionar de manera directa un Organismo o Institución Especializada para efectuar una tarea o estudio financiado con los recursos de FONPLATA; o ser el resultado de un proceso de negociación del

proyecto entre FONPLATA y el Prestatario, cuando se cumplen algunas de las circunstancias expuestas en el párrafo 52.2.

52.5 El Prestatario pondrá a consideración de FONPLATA el proyecto de convenio o acuerdo que formalizará con el Organismo o Institución Especializada que seleccionó.

52.6 En el Convenio que suscriba el Prestatario con el Organismo o Institución Especializada deberán preverse, por lo menos, cláusulas que cubran los siguientes aspectos:

- (i) Que los objetivos generales y específicos que se preveían alcanzar con el convenio entre las Partes no difieran de aquellos definidos en el acuerdo entre FONPLATA y el Prestatario.
- (ii) Que se incorpore al convenio entre las Partes un plan de trabajo en el que se describan y detallen las actividades a cumplir, el cronograma de ejecución y los consultores/funcionarios responsables de cada una de ellas.
- (iii) Que en el convenio entre las Partes se establezcan y describan las obligaciones del Organismo o Institución Especializada seleccionado, en su calidad de ejecutor del trabajo o estudio, destacando que tales obligaciones serán cumplidas de conformidad a las políticas y normas vigentes, sin perjuicio de lo cual se dará prioridad a esta política en cuanto fuere pertinente.
- (iv) Que se prevea en el convenio entre las Partes el monto total del financiamiento y el alcance y metodología del trabajo, el costo del estudio y tiempos en que el mismo será desembolsado en función del grado de avance en la ejecución. El desembolso final está sujeto a la no objeción de FONPLATA al informe final. Las monedas de pago se procurarán que responda a las previsiones del respectivo presupuesto que obra en el convenio o contrato entre el Prestatario y FONPLATA.
- (v) Que se prevea expresamente que toda modificación al convenio entre las partes podrá ser sólo realizada mediando propuesta conjunta de las mismas, y contando con la expresa aprobación de FONPLATA.
- (vi) Cualquier forma de rescisión del convenio entre las partes que sea contemplada deberá disponer de la previa conformidad expresa de FONPLATA. Asimismo, deberá contemplar la forma en que el Prestatario se propone acometer la continuación del trabajo o estudio hasta su terminación.
- (vii) Que se prevea que la solución de cualquier controversia que pudiere suscitarse en el marco de la ejecución del convenio entre las Partes será efectuada mediante procedimiento de arbitraje, según las reglas señaladas en el Contrato de Préstamo entre FONPLATA y el Prestatario.

- (viii) Que se estipule que el uso de la información por parte del Prestatario sólo se hará reconociendo la participación del Organismo o Institución Especializada en la ejecución del Estudio, previéndose las pertinentes cláusulas de confidencialidad.

53. Administración directa

53.1 La administración directa que se refiere a obras tales como la construcción e instalación de equipos y/o la provisión de servicios distintos a los de consultoría, a ser realizados por un departamento gubernamental del país del Prestatario utilizando su propio personal y sus equipos, puede ser el único método práctico de adquisición en determinadas circunstancias. Se consideran Unidades de Administración Directa (*UAD*) todos aquellos departamentos gubernamentales dedicados a la construcción, instalación de equipos y servicios; que no sean autónomos desde el punto de vista administrativo, legal ni financiero. El uso de esta modalidad exige que el Prestatario aplique las mismas inspecciones y controles de calidad rigurosos que en los contratos adjudicados a terceros.

53.2 El empleo de la administración directa deberá estar justificado y solo se dará (*luego de obtener la no objeción del FONPLATA*) en alguna de las siguientes circunstancias:

- (i) La cantidad de las obras de construcción, rehabilitación, mantenimiento y/o instalación que se requerirán no puede definirse de antemano.
- (ii) Las obras son pequeñas y dispersas, o están situadas en lugares aislados, de modo que es improbable que las empresas constructoras calificadas presenten ofertas con precios razonables.
- (iii) Las obras deben llevarse a cabo sin alterar operaciones en curso.
- (iv) El Prestatario tiene la experiencia necesaria para desarrollar las obras y ha demostrado haber ejecutado obras similares exitosamente.
- (v) El Prestatario puede asumir más adecuadamente que los contratistas los riesgos de una interrupción inevitable del trabajo.
- (vi) Las leyes o normas oficiales del Prestatario disponen que las actividades y sus productos solo pueden ser brindados por ramas específicas del Gobierno.
- (vii) Se necesitan reparaciones urgentes que requieren atención inmediata para evitar mayores daños, o se deben realizar obras en zonas afectadas por conflictos, en las que probablemente las empresas privadas no tengan interés.

54. Participación de la comunidad en las adquisiciones

54.1 Cuando para los fines de la sostenibilidad del proyecto o del logro de ciertos objetivos sociales específicos, sea aconsejable, para algunos componentes del proyecto (a) solicitar la participación de las comunidades locales o de las

organizaciones no gubernamentales (ONG) para proveer los servicios; (b) aumentar la utilización de conocimientos técnicos y materiales locales; o (c) emplear tecnologías apropiadas de mano de obra intensiva o de otro tipo, los procedimientos de adquisiciones, las especificaciones y la agrupación de contratos se adaptarán debidamente para tener en cuenta estas consideraciones, siempre que sean eficientes y aceptables para FONPLATA.

54.2 Generalmente, los proyectos de desarrollo impulsado por la comunidad abarcan un gran número de contratos de bajo valor para la adquisición de Bienes, Servicios Distintos a los de Consultoría y/o Servicios de Consultoría, y un gran número de Obras pequeñas dispersas en zonas distantes.

54.3 El procedimiento de adquisiciones utilizado habitualmente es el de comparación de precios; adquisición competitiva local en la que se invita a posibles proveedores o contratistas situados en la comunidad local o en sus alrededores a presentar cotizaciones para la adquisición de bienes, construcción de pequeñas obras, y el uso de la mano de obra y los recursos comunales.

54.4 Los mecanismos propuestos y las actividades del proyecto que se llevarán a cabo con la participación de la comunidad se mencionan en el Contrato de Préstamo y se describen detalladamente en el documento relativo a la ejecución del proyecto (Reglamento Operativo aprobado por FONPLATA).

55. Subasta Electrónica Inversa

55.1 En el supuesto de encontrarse previsto en los sistemas de compras públicas nacionales, el Prestatario podrá utilizar el procedimiento de Subasta Electrónica Inversa para la adquisición de bienes o servicios distinto a los de consultoría, debiendo, en su caso, definir los requisitos técnicos sin ambigüedades y siempre que haya competencia suficiente entre las firmas.

56. Prácticas comerciales

56.1 Se consideran prácticas comerciales aquellas operaciones habituales del sector privado que no están sujetas a la legislación nacional sobre adquisiciones públicas. Estas prácticas podrán aplicarse para la adquisición de bienes o la contratación de obras o servicios distintos a los de consultoría.

56.2 El uso de prácticas comerciales será permitido únicamente cuando los fondos del préstamo se destinen a una empresa del sector privado, siempre que dichas prácticas se ajusten a los principios establecidos en la Política de Adquisiciones vigente.

Capítulo VIII: Condiciones contractuales y tipos de contrato

57. Condiciones contractuales

57.1 En la selección de los tipos de contrato y de los arreglos contractuales se deben tener en consideración las características, los riesgos y la complejidad de las adquisiciones, así como el criterio de optimización de la relación calidad-costo. Entre los tipos de contrato y arreglos contractuales aplicables figuran los siguientes: de suma global, de precio unitario, llave en mano; basado en el desempeño, basado en el tiempo trabajado, reembolso de costos más comisión fija, acuerdos marco, diseño y construcción, propiedad-construcción-operación, construcción-operación-transferencia o una combinación de estas modalidades entre otros.

57.2 Las condiciones contractuales deberán permitir una distribución equilibrada de los derechos y las obligaciones, los riesgos y las responsabilidades, sobre la base de un análisis que permita establecer cuál de las partes está en mejor posición para manejar los riesgos, teniendo en cuenta los costos y los incentivos de la distribución de riesgos.

57.3 El Prestatario utilizará modelos de contratos proporcionados por FONPLATA, que incluyen las condiciones contractuales mínimas. El Prestatario podrá introducir modificaciones a dichas condiciones contractuales, para abordar las condiciones específicas del Proyecto, previo acuerdo con FONPLATA.

58. Garantías de cumplimiento contractual

58.1 Los contratos para la adquisición de bienes y para la contratación de obras y servicios distintos a los de consultoría requerirán suficiente garantía para proteger al Prestatario en el caso de que el contratista o proveedor incumpla el contrato. Esta garantía deberá proporcionarse por un monto adecuado, conforme a lo especificado por el Prestatario en los DL.

58.2 En los contratos para la adquisición de bienes, la necesidad de contar, o no, con una garantía de cumplimiento dependerá de las condiciones del mercado y la práctica comercial respecto del tipo de bienes a ser adquiridos.

58.3 Los Proveedores o Contratistas podrán presentar garantías de cumplimiento emitidas directamente por un banco o una institución financiera (compañía de seguro, compañía de fianzas o empresa garante) de su elección, ubicada en un país elegible, a satisfacción del Prestatario. No obstante, si la garantía de cumplimiento es emitida por una institución financiera ubicada fuera del país del Prestatario, la institución financiera deberá contar con una institución financiera corresponsal en el país que garantice su exigibilidad.

59. Incumplimiento

59.1 En el contrato deberán incluirse disposiciones, como la suspensión y la rescisión, en las que se aborda el incumplimiento contractual de ambas partes.

60. Fuerza mayor y caso fortuito

60.1 En las condiciones contractuales deberá estipularse que no habrá incumplimiento contractual cuando las partes no puedan cumplir sus obligaciones como resultado de un acto de fuerza mayor o caso fortuito.

61. Daños y perjuicios, gratificación

61.1 Deberá especificarse el plazo de finalización y cumplimiento total del contrato., Asimismo, deberán incluirse en las condiciones del contrato disposiciones relativas a pago de daños y perjuicios o similares por un monto adecuado.

61.2 También, podrá contemplarse el pago de una gratificación a los contratistas cuando estos finalicen las obras o entreguen los Bienes antes de los plazos especificados en el contrato, siempre que ello beneficie al Prestatario.

62. Ingeniería de valor

62.1 En el caso de los contratos complejos o de valor elevado, se podrán incluir disposiciones que permitan la ingeniería de valor, esto es, propuestas del contratista orientadas a reducir costos, mejorar el desempeño, mejorar los plazos de finalización o generar otros beneficios para el Prestatario. Los gastos de elaboración de la propuesta correrán por cuenta del contratista y el Prestatario será el encargado de decidir si conviene o no adoptarla. En el contrato se especificará la forma en que se distribuirán entre las partes los beneficios que se deriven de la propuesta.

63. Gestión de cambios en el contrato

63.1 En el contrato se indicarán claramente los procedimientos para abordar las modificaciones o enmiendas a los contratos.

64. Pagos

64.1 Las disposiciones contractuales relativas a los pagos deberán ser congruentes con las prácticas comerciales internacionales aplicables a los bienes, las obras y los servicios distintos a los de consultoría específicos y a los servicios de consultoría.

64.2 En los contratos para la adquisición de bienes se preverá el pago completo contra la entrega e inspección (*si así se exigiera*) de los bienes de que se trate, salvo en aquellos que incluyan la instalación y puesta en marcha; en tal caso, podrá efectuarse un pago parcial luego que el proveedor haya entregado el bien, y el saldo luego de que el proveedor haya cumplido con todas sus obligaciones contractuales. En los contratos de gran magnitud se preverán adelantos, según corresponda, y, en los contratos a largo plazo, pagos progresivos durante el período de fabricación o ensamblaje. En los DL se podrá prever la utilización de cartas de crédito para garantizar el pronto pago al proveedor.

64.3 En determinados casos, en los contratos de obras se podrán prever pagos adelantados por movilización, por los equipos y materiales del contratista. Se

podrán realizar pagos progresivos regulares (*certificaciones*) a medida del avance de los trabajos, y podrá establecerse montos razonables por concepto de retenciones como resguardo de los trabajos realizados, que se liberarán cuando el contratista haya cumplido con sus obligaciones contractuales.

64.4 Todos los adelantos por movilización, materiales, equipos y gastos similares, realizados a la firma de un contrato de adquisición de bienes y contratación de obras y servicios distintos a los de consultoría, deberán guardar relación con el monto estimado de dichos gastos y especificarse en los DL. En los DL se especificarán los mecanismos de cualquier garantía que se exija para asegurar el correcto uso de los adelantos.

64.5 En la forma de pago de los servicios de consultoría se deberá establecer la retención de un porcentaje a negociar en cada caso, que asegure la presentación del informe final a satisfacción del Prestatario.

65. Seguros

65.1 Los contratos deberán incluir los tipos y las condiciones de seguros que brindarán los contratistas de obra. Normalmente, se especificará una política de seguro "contra todo riesgo".

65.2 En el caso de los contratos de adquisición de bienes y de responsabilidad única, la indemnización pagadera en virtud de un seguro de transporte deberá ser al menos el 110 % (ciento diez por ciento) del precio CIP de los bienes que hayan de importarse en la moneda del pago o en una moneda de libre convertibilidad para permitir el pronto reemplazo de bienes perdidos o dañados.

65.3 Si el Prestatario no está interesado en obtener una cobertura de seguro a través del contrato y desea hacer sus propios arreglos o reservar una cobertura de seguros de compañías nacionales u otras fuentes designadas, deberá suministrar pruebas que resulten satisfactorias para FONPLATA de que:

- (i) los recursos están disponibles para pagar sin demora, en una moneda de libre convertibilidad de entre las monedas de pago del contrato, la indemnización prevista para reemplazar los Bienes u Obras perdidos o dañados; y
- (ii) los riesgos están cubiertos de manera adecuada.

66. Indemnización relacionada con derechos de propiedad intelectual y patentes

66.1 En las condiciones del contrato deberán incluirse disposiciones apropiadas sobre indemnización por derechos de propiedad intelectual y patentes.

66.2 Los Prestatarios tendrán el derecho a la propiedad intelectual sobre los distintos informes que emitan los consultores o firmas según los términos de sus respectivos contratos.

67. Ley aplicable y solución de controversias

- 67.1 En las condiciones contractuales de las adquisiciones competitivas internacionales se incluirán disposiciones referidas a la ley aplicable y al foro designado para la solución de controversias. En todos los contratos de las adquisiciones competitivas internacionales se deberán incluir mecanismos apropiados para la resolución independiente de controversias, ya sea expertos en el examen de controversias o juntas examinadoras de controversias.
- 67.2 También podrá exigirse que se prevea el arbitraje comercial internacional en un lugar neutral, a menos que las normas y los procedimientos de arbitraje nacionales resulten aceptables para FONPLATA en lo que se refiere a equivalencia con el arbitraje comercial internacional y el lugar sea neutral, o el contrato haya sido adjudicado a un Licitante o Consultor del país del Prestatario.
- 67.3 FONPLATA no podrá designar o sugerir a los árbitros ni mucho menos ser nombrado como tal.

ANEXOS

Anexo I - Hitos clave que requieren No Objeción

Hitos para solicitar la No Objeción	Obras, bienes y servicios				
	LPI	LPN		CP	
	Previa	Previa	Posterior	Previa	Posterior
Especificaciones técnicas y/o términos de referencia	✓	✓		✓	
Documentos de licitación	✓	✓		✓	
Enmiendas al Documento de Licitación	✓	✓		✓	
Solicitud para continuar el proceso con menos de tres (3) cotizaciones				✓	✓
Informe de evaluación de ofertas y recomendaciones para la adjudicación	✓	✓		✓	
Respuestas a quejas	✓	✓		✓	
Modificaciones del contrato que superen el 15% del importe originalmente contratado	✓	✓	✓	✓	✓
Adjudicaciones y modificaciones contractuales que excedan el plazo del último desembolso	✓	✓	✓	✓	✓

Hitos para solicitar la No Objeción	Firmas Consultoras									
	SBCC		SBC		SBPF		SBMC		SCC	
	Previa	Posterior	Previa	Posterior	Previa	Posterior	Previa	Posterior	Previa	Posterior
Lista Corta	✓		✓		✓		✓		✓	
Documentos de solicitud de propuestas	✓		✓		✓		✓		✓	
Enmiendas al documento de solicitud de propuestas	✓		✓		✓		✓		✓	
Informe de evaluación técnica de las propuestas	✓		✓		✓		✓		✓	
Informe de evaluación combinado, acta de negociación y borrador de contrato acordado.	✓		✓		✓		✓		✓	
Respuestas a quejas	✓		✓		✓		✓		✓	
Modificaciones del contrato que superen el 15% del importe originalmente contratado	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Modificaciones contractuales que excedan el plazo del último desembolso	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Hitos para solicitar la No Objeción	Contratación Directa y Selección Directa	
	Previa	Posterior
Justificación	✓	✓
Solicitud motivada, especificaciones técnicas, proveedor, presupuesto y borrador de contrato	✓	
Modificaciones del contrato que superen el 15% del importe originalmente contratado	✓	✓
Modificaciones contractuales que excedan el plazo del último desembolso	✓	✓

Anexo I A - Hitos de comunicación según el tipo de proceso de adquisición

Hitos de comunicación en los procedimientos de adquisición	Obras, bienes y servicios				
	LPI	LPN		CP	
	Previa	Previa	Posterior	Previa	Posterior
Acta de apertura de ofertas	✓	✓		✓	
Información sobre las prórrogas para la ampliación de la validez de las ofertas	✓	✓		✓	
Copia del contrato formalizado (<i>Declaración Ambiental</i>)	✓	✓	✓	✓	✓
Otras modificaciones contractuales	✓	✓		✓	
Controversias que surjan durante la ejecución del Contrato	✓	✓	✓	✓	✓

Hitos de comunicación en los procedimientos de adquisición	Firmas Consultoras									
	SBCC		SBC		SBPF		SBMC		SCC	
	Previa	Posterior	Previa	Posterior	Previa	Posterior	Previa	Posterior	Previa	Posterior
Acta de apertura de Propuestas Técnicas	✓		✓		✓		✓		✓	
Acta de apertura de Propuestas Financieras	✓		✓		✓		✓		✓	
Información sobre las prórrogas para la ampliación de la validez de las Propuestas	✓		✓		✓		✓		✓	
Copia del contrato formalizado (<i>Declaración Ambiental</i>)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Otras modificaciones contractuales	✓		✓		✓		✓		✓	
Controversias que surjan durante la ejecución del Contrato	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Hitos de comunicación en los procedimientos de adquisición	Contratación Directa y Selección Directa
	Previa
Copia del contrato formalizado (<i>Declaración Ambiental</i>)	✓
Otras modificaciones contractuales	✓
Controversias que surjan durante la ejecución del Contrato	✓

Anexo II – Umbrales

(Montos expresados en USD)

Bienes, obras y servicios diferentes a los de consultoría

País	Licitación Pública Internacional (LPI)		Licitación Pública Nacional (LPN)		Comparación de Precios (CP)		Contratación Directa (CD)	
	Bienes	Obras	Bienes	Obras	Bienes	Obras	Bienes	Obras
Argentina y Brasil	$\geq 1.500.000$	$\geq 10.000.000$	$< 1.500.000$	$< 10.000.000$	≤ 200.000	≤ 500.000	Procedimiento de excepción sin umbral	
Bolivia, Paraguay y Uruguay	$\geq 1.000.000$	$\geq 5.000.000$	$< 1.000.000$	$< 5.000.000$	≤ 150.000	≤ 500.000		

Servicios de consultoría y consultores individuales

País	Servicios de Consultoría		Selección Directa (SD)*	Consultores Individuales (CP y CI)
	Internacional	Nacional		
Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay	≥ 500.000	< 500.000	Procedimiento de excepción sin umbral	Conforme la normativa local

*) Se considerará como selección directa de menor cuantía aquellos procedimientos con un presupuesto estimado máximo de 50.000 USD.

Anexo III - Plazos de validez de las ofertas o propuestas

Licitación Pública	Comparación de Precios	Firmas Consultoras
entre 60 y 120 días	30 días	entre 90 y 120 días

Nota: Los plazos de validez de las ofertas o propuestas se establecen en días calendario.

Anexo IV - Plazos mínimos de publicación para la preparación y presentación de ofertas o propuestas

Licitación Pública Internacional	Licitación Pública Nacional	Comparación de Precios	Firmas consultoras Convocatoria internacional	Firmas consultoras Convocatoria nacional	Expresiones de Interés	Consultores individuales
42 días	21 días	10 días	42 días	21 días	15 días	Entre 6 y 10 días

Nota: Los plazos de disponibilidad de los documentos de licitación se establecen en días calendario y corren a partir de la última publicación.

Anexo V - Divulgación de contratos celebrados en situaciones de emergencia

Proyecto:									
Descripción de la situación de emergencia:									
Nº	Ref. del POA (solo para conocimiento del Banco)	Objeto de la Contratación	Presupuesto Estimado	Cantidad	Precio Unitario	Monto del Contrato	Plazo de Entrega	Lugar de Entrega	Adjudicatario
1									

Anexo VI - Modelo de convocatoria a expresiones de interés

FORMATO DE SOLICITUD DE EXPRESIONES DE INTERÉS (SERVICIOS DE CONSULTORÍA – SELECCIÓN DE FIRMAS)

[PAÍS]

[NOMBRE DEL PROYECTO]

Préstamo No.: _____

Título de los servicios a contratar: _____

N.º de Referencia (según el Plan de Adquisiciones): _____

[insertar nombre del Prestatario/Beneficiario] [ha recibido/ha solicitado] financiamiento de FONPLATA para cubrir el costo del [insertar nombre del proyecto], y tiene la intención de aplicar parte de los fondos para servicios de consultoría.

Los servicios de consultoría ("los Servicios") incluyen [insertar descripción breve, período de implementación, fecha de inicio esperada de la asignación, etc., asegurando plena coherencia con los TdR adjuntos o referenciados en esta solicitud].

Los Términos de Referencia (TdR) detallados para la asignación [insertar una de las siguientes opciones]:

están adjuntos a esta solicitud de expresiones de interés.

o

pueden encontrarse en el siguiente sitio web: (insertar nombre del sitio web y URL).

o

pueden obtenerse en la dirección que se indica a continuación.

[insertar nombre del Organismo Ejecutor] invita ahora a firmas consultoras elegibles ("Consultores") a manifestar su interés en prestar los Servicios. Los Consultores interesados deben proporcionar información que demuestre que poseen las calificaciones requeridas y experiencia relevante para realizar los Servicios. Los criterios de preselección son: [insertar criterios relacionados con las calificaciones y experiencia requeridas de la firma; como actividad principal y años en el negocio, experiencia relevante, capacidad técnica y gerencial de la firma. Las calificaciones y experiencia de los expertos clave no deben incluirse en los criterios de preselección]. Los expertos clave no serán evaluados en esta etapa.

Se recomienda a los Consultores interesados revisar los numerales 6, 7 y 8 de las "Políticas de adquisiciones para operaciones financiadas por FONPLATA de [insertar la fecha de la edición aplicable de las Políticas según el acuerdo legal] ("Políticas"), que establecen integridad y prácticas prohibidas, criterios de elegibilidad y conflictos de interés aplicables.

Los Consultores pueden asociarse con otras firmas para mejorar sus calificaciones, pero deben indicar claramente si la asociación es en forma de consorcio y/o subconsultoría. En el caso de un consorcio, todos los socios serán conjunta y solidariamente responsables del contrato completo, si son seleccionados.

Un Consultor será seleccionado de acuerdo con el método [insertar método de selección aprobado] establecido en las Normas y procedimientos para la gestión de adquisiciones en operaciones financiadas por FONPLATA.

Se puede obtener más información en la dirección que se indica a continuación durante el horario de oficina [insertar horario de oficina].