**Documentos Estándar de Adquisiciones**

**Plan de Adquisiciones**

**Agence Française de Développement**



**Febrero 2024**

La Agencia Francesa de Desarrollo recibirá con interés todos los comentarios y observaciones que pudiera generar el presente documento. Las preguntas y comentarios relativos a dicho documento se podrán dirigir a:

Correo electrónico: \_passation\_marche@afd.fr

<http://www.afd.fr>

# Notas de Guía para el Usuario

En virtud del artículo 1.6.1 (“Plan de Adquisiciones”) de las “Normas de Adquisiciones para Contratos Financiados por la AFD en Países Extranjeros”, el Beneficiario tiene la obligación de preparar un Plan de Adquisiciones en el que se indiquen los procedimientos de cada una de las adquisiciones financiadas parcialmente o totalmente por la AFD (futuras, en curso o ya terminadas).

Este plan debe crearse, como mínimo, para los primeros 18 meses. Se actualizará siempre y cuando sea necesario. Los montos y las fechas especificadas deben ser realistas y coherentes con los presupuestos previstos y asignados. El Plan de Adquisiciones, así como toda actualización significativa, estará sujeto a una Carta de No Objeción (CNO) de la AFD antes de cualquier adquisición. La obtención de esta CNO sobre el Plan de Adquisiciones no se sustituye a las cartas previstas en las diferentes etapas del procedimiento de adquisición, para cada una de las adquisiciones del Plan, incluso en caso de contratación directa, si fuera el caso.

Los contratos con financiamiento retroactivo de la AFD que estuvieran por adjudicarse o hayan sido adjudicados al momento de establecerse el plan, deben incluirse al Plan de Adquisiciones.

Todos los términos del presente documento se entenderán con arreglo a la definición contenida en las “Normas de Adquisiciones para Contratos Financiados por la AFD en Países Extranjeros”.

1. Definición de los tipos de adjudicación[[1]](#footnote-1)

|  |  |
| --- | --- |
| * 1. Adquisición Competitiva Internacional
 | Se refiere a un proceso de selección internacional competitivo para la adquisición de bienes, obras, plantas, servicios de consultoría o servicios de no-consultoría donde los documentos de adquisición incluyen las provisiones indicadas en las Normas, con el propósito de atraer candidatos internacionales al proceso de adquisición. |
| * 1. Adquisición Competitiva Nacional
 | Se refiere a un proceso de selección competitivo para la adquisición de bienes, obras, plantas, servicios de consultoría o servicios de no-consultoría como especificado en las Normas. Este es el procedimiento apropiado dirigido principalmente a oferentes nacionales, sin excluir a oferentes extranjeros, que supone la existencia de una oferta local adecuada, calificada y competitiva, que vuelve improbable la participación de entidades no establecidas localmente. |
| * 1. Contratación Directa
 | Se refiere a un proceso de adjudicación de un contrato a un proveedor o consultor sin previo proceso competitivo. *Este procedimiento se aparta del principio fundamental de competencia y sólo puede utilizarse en forma excepcional (para mayores detalles en las Normas).*  |
| * 1. Invitación a Presentar Ofertas
 | Se refiere a un aviso público publicado por la Autoridad Contratante, invitando a proveedores de bienes, obras, plantas o servicios de no-consultoría, que cumplen con los criterios de elegibilidad y de cualificación de los Documentos de Licitación, para que presenten ofertas.*La Invitación a Presentar Ofertas es el proceso de adquisiciones estándar para la adquisición de bienes, obras o plantas. Puede ser (o no) precedida por una etapa de Precualificación, y en ese caso la cualificación es parte del proceso de licitación.* |
| * 1. Precalificación
 | Se refiere a una etapa competitiva inicial (opcional) para la adquisición de bienes, obras o plantas con miras a designar a los oferentes calificados que estarán invitados a presentar una oferta, conforme a las disposiciones de las Normas |
| * 1. Selección Basada en Calidad (SBC)
 | El contrato se adjudica a la oferta que se considere como la mejor desde el punto de vista técnico. Este método puede utilizarse para (i) la contratación puntual de consultores individuales[[2]](#footnote-2) o para (ii) proyectos complejos o de gran trascendencia. En este segundo caso se debe utilizar con precaución ya que conlleva un riesgo de sobreprecio técnico, además el Beneficiario necesita tener un amplio conocimiento de los precios del mercado para llevar a cabo en forma conveniente las negociaciones financieras. |
| * 1. Selección Basada en Calidad y Costo (SBCC)
 | Las ofertas se entregan en dos sobres separados (oferta técnica y oferta financiera) para proceder a la evaluación técnica mientras las propuestas financieras permanecen en el sobre sellado. Para la evaluación financiera, únicamente se tomarán en cuenta aquellas propuestas técnicas conformes (con calificación superior al mínimo indicado en el documento de adquisición).La propuesta elegida será la que obtenga la calificación ponderada técnico/financiera más alta. Generalmente, los coeficientes de ponderación son de alrededor del 80% para la parte técnica y de 20% para la parte financiera.*Este método de selección se recomienda para la adquisición de servicios de consultoría.* |
| * 1. Selección Basada en Menor Costo (SBMC)
 | El contrato se adjudica a la propuesta financiera técnicamente conforme de precio más bajo. Las propuestas técnicamente conformes son aquellas cuya calificación técnica sean igual o mayor que el puntaje técnico requerido.*Este método de selección sólo se puede contemplar para servicios de consultoría estándar, sencillos, de monto y relevancia limitados.* |
| * 1. Selección Basada en Presupuesto Fijo (SBPF)
 | En el documento de Solicitud de Propuestas se señala un presupuesto fijo límite y se elige la mejor oferta técnica cuya oferta financiera sea igual o inferior al presupuesto fijo. El presupuesto fijo límite debe determinarse de manera apropiada (ni sobrestimado, ni subestimado, con base en una evaluación detallada de las personas/meses necesarias y de los precios del mercado).*Bajo esta reserva importante, se puede recurrir a este método en el caso de pequeños estudios y de servicios de consultoría sencillos.* |
| * 1. Solicitud de Cotizaciones
 | Se refiere a un proceso de adquisiciones competitivo dirigido a partes potencialmente interesadas, identificadas por la Autoridad Contratante, sin publicidad previa (por ejemplo Solicitud de Cotizaciones para la adquisición de bienes u obras, o Solicitud de Propuesta dirigida a una lista de consultores elaborada sin previa Solicitud de Expresiones de Interés), que se reserva normalmente para las adquisiciones de bienes, obras o servicios de consultoría o servicios de no consultoría, de bajo monto, por parte de una Autoridad Contratante que conoce bien a los candidatos existentes. *Por lo general, este procedimiento se reserva para la adquisición de bienes y servicios estándar, de importe reducido, a cargo de una Autoridad Contratante con buen conocimiento de la oferta existente.* |
| * 1. Solicitud de Expresiones de Interés (SEI)
 | Se refiere a una invitación pública y abierta solicitando a consultores interesados a que envíen una solicitud para competir. La Solicitud de Expresión de Interés incluye los datos sobre el contrato y el perfil requerido de los consultores e indica el número mínimo y máximo de consultores que tendrá la Lista Corta. |

**PLAN DE ADQUISICIONES**

**Autoridad Contratante: …………… *[indicar el nombre de la Autoridad Contratante]***

**País: *……………. [indicar el nombre del país]***

**Proyecto: …………… *[indicar el nombre y el número del proyecto]***

**Emitido el: ………………… *[fecha de la última versión]***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Versiones** | **Fecha de emisión por la Autoridad Contratante**  | **Fecha de la Carta de No Objeción de la AFD** |
| *[Versión inicial]* |  |  |
| *[Actualización 1]* |  |  |
| *[Actualización 2]* |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| *[Actualización n]* |  |  |

**Plan de Adquisiciones**

Proyecto: Versión[[3]](#footnote-3):

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Contrato[[4]](#footnote-4)** | **Monto estimado y moneda del Contrato (sin impuestos locales aplicables)** | **Monto estimado y moneda de los impuestos locales aplicables** | **Tipo de contrato[[5]](#footnote-5)** | **Tipo de publicación[[6]](#footnote-6)** | **Tipo de procedimiento de adquisición[[7]](#footnote-7)** | **Método de selección[[8]](#footnote-8)** | **Revisión de la AFD[[9]](#footnote-9)** | **Fecha estimada de publicación del aviso especifico de adquisiciones** | **Fecha estimada de apertura de ofertas o propuestas o cotizaciones** | **Fecha estimada de firma del Contrato** | **Fecha estimada de término del Contrato** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. Los procedimientos de adquisiciones no descritos en este documento (adquisiciones basadas en performance, licitaciones en dos etapas, competencia arquitectónica, procedimiento competitivo de diálogo, subastas inversas) son poco utilizadas en el marco de los financiamientos de la AFD en países extranjeros y deberán ser objeto, de manera sistemática, de consulta previa entre el Beneficiario y la AFD.

 [↑](#footnote-ref-1)
2. Véase el párrafo 2.3.6. de las ”Normas de adquisiciones para Contratos Financiados por la AFD en Países Extranjeros“ [↑](#footnote-ref-2)
3. Indicar “Versión Inicial” para la primera versión, y precisar el número de actualización para las siguientes. [↑](#footnote-ref-3)
4. En caso de contratos con varios lotes, contratos de órdenes de compra o contratos con tramos, esto debe indicarse en esta columna. Varios pequeños contratos idénticos pueden agruparse en una misma línea, indicando-lo, si el contenido de la línea es el mismo para cada uno. En este caso, el monto a indicar es el monto total (agregado), pero indicando el detalle por contrato cuando sea relevante. [↑](#footnote-ref-4)
5. C para servicios de consultoría; IC para consultores individuales; B para bienes; O para obras; P para plantas; NC para servicios de no-consultoría. [↑](#footnote-ref-5)
6. Indicar “nacional” o “internacional” o “sin publicación” en caso de solicitud de cotizaciones o contratación directa. [↑](#footnote-ref-6)
7. Para bienes, obras, plantas y servicios de no consultoría: PCL+IPO: precalificación e invitación a presentar ofertas; IPO: invitación a presentar ofertas; SC: solicitud de cotización; CD: contratación directa.

 Para servicios de consultoría: SEI: solicitud de expresiones de interés; SC: solicitud de cotizaciones; CD: contratación directa. [↑](#footnote-ref-7)
8. Para Servicios de Consultoría: SBCC: Selección Basada en Calidad y Costo; SBC: Selección Basada en Calidad; SBPF: Selección Basada en Presupuesto Fijo; SBMC: Selección Basada en Menor Costo.

 Para bienes, obras y servicios de no consultoría: el contrato se adjudicará al oferente cualificado cuya oferta técnica sea sustancialmente conforme y sea la oferta evaluada más baja (CQMB); otros métodos de selección requieren la no objeción previa de la AFD. [↑](#footnote-ref-8)
9. Indicar “CNO” para revisiones a todas las etapas, “CNO-S” para revisiones previas simplificadas, “EXP” para revisiones expost. En el caso de “CNO-S”, especificar las etapas sujetas a revisiones: la etapa de documento de licitación + y le etapa de contrato (L+ +C) o solo en la etapa de contrato (C) [↑](#footnote-ref-9)