

III.C Selección del Método de Adquisición o Contratación¹

Pedido de Cotización (PC) [menor a USD30.000](#) o [mayor a USD30.000](#)

Un pedido de cotización (PC) es normalmente usado para la adquisición de bienes y servicios cuando el valor del contrato a ser firmado fluctúa entre US\$2.500 y US\$100.000. Si los insumos se necesitan en forma constante y el valor acumulativo del contrato excede los US\$100.000 en un año fiscal, se deberá utilizar una invitación a licitar (IL) o un pedido de propuestas (PP), dependiendo de sus necesidades particulares.

Un PC solicita precios y otros términos y condiciones comerciales para los insumos necesarios a partir de una lista de proveedores. De acuerdo con el principio de competencia efectiva, se debe evaluar las cotizaciones provenientes de un mínimo de tres ofertas comparables (cumplen con requisitos tales como especificaciones, plazos de entrega, términos y condiciones de UNDP) y calificadas (satisfacen los criterios de elegibilidad básica), dentro de las cuales se adjudica el contrato a la oferta aceptable de mejor precio.

[Invitación a Licitar \(IL\)](#)



Una invitación a licitar (IL) suele utilizarse para la adquisición de bienes evaluados en US\$100.000 o más, o cuando no es necesario que los proveedores propongan enfoques técnicos ni ofrezcan la gestión o supervisión para alguna actividad. La IL solicita a los potenciales proveedores ciertos requisitos en cuanto a costos con el fin de cumplir con las especificaciones precisas de los bienes que busca el proyecto.

La IL justifica la utilización de avisos públicos o la solicitud de ofertas en licitación a partir de una preselección de proveedores calificados. Cuando se utiliza una lista corta de proveedores preseleccionados, ésta debe ser documentada (precalificación de proveedores, publicación de avisos de la respectiva manifestación de interés, publicaciones abiertas de avisos llevadas a cabo los últimos 12 meses, emergencias).

Para garantizar economía y eficiencia, se debe evaluar un mínimo de tres ofertas comparables (cumplen con requisitos tales como especificaciones, plazos de entrega, términos y condiciones de UNDP) Y calificadas (satisfacen los criterios de elegibilidad básica), dentro de las cuales se adjudica el contrato a la oferta aceptable de precio más bajo.

El proyecto puede realizar el proceso en consulta con UNDP y presentar el caso con la documentación correspondiente: Invitación, evaluación, selección y recomendación de compra o contrato. UNDP revisa y aprueba o rechaza si no se evidencia un proceso competitivo y transparente.

¹ Ver anexo [cuadro resumen de adquisición de bienes y servicios](#)

Pedido de Propuesta (PP)

Se recomienda utilizar un pedido de propuestas (PP) para todos aquellos contratos que excedan los US\$100.000, cuando no es posible expresar cuantitativa y cualitativamente con suficiente detalle los insumos y/o productos deseados al momento de efectuar el pedido; por ejemplo, cuando el Proyecto busca servicios de consultoría u otros similares o bienes de características complejas.



Aunque los PP también pueden ser usados para la adquisición de bienes o servicios avaluados en menos de US\$100.000, éstos suelen resultar más complicados que los PC y las IL, involucrando muchos procesos diversos y, por consiguiente, la observación adicional de procedimientos de adquisición formales. Los PP invitan a la presentación de ofertas de los potenciales proveedores para que planteen sus soluciones frente a los requisitos de especificaciones, detalle de los trabajos o atribuciones que describen las necesidades del proyecto. Además de las soluciones propuestas que suelen ofrecerse en la forma de ofertas técnicas, los potenciales proveedores deben indicar todos los costos asociados al caso, a través de una oferta económica en sobre separado.

Las adquisiciones con un monto mayor o igual a \$30,000 USD son presentadas ante el Comité Local de contratos, inventarios y adquisiciones (CAP) quien a su vez, envía las adquisiciones con un monto mayor o igual \$100,000 USD al Comité de Asesoría en Adquisiciones en Panamá.

De igual forma, para garantizar economía y eficiencia, se debe evaluar las ofertas provenientes de un mínimo de tres propuestas comparables (cumplen con requisitos tales como especificaciones, plazos de entrega, términos y condiciones de UNDP) y calificadas (satisfacen los criterios de elegibilidad básica), conforme al método de los dos sobres, en base a lo cual se adjudica el contrato a la oferta que mejor responde a los requisitos especificados, incluyendo precio y otros factores.

Contratación o compra directa

La contratación o compra directa, a diferencia de los métodos de licitación, puede utilizarse en los siguientes casos:

- Cuando se utiliza los servicios de la Agencia Internacional de Compras de la ONU (IAPSO) o cualquier otra agencia del sistema ONU
- Cuando exista Acuerdos de Larga Duración (contratos) previamente firmados por UNDP local o la Sede, con proveedores seleccionados mediante procesos competitivos.
- Cuando se haya concretado la adquisición propuesta como resultado de cooperación con otras organizaciones del Sistema ONU.

Compras menores

La compra menor es un método de adquisición basado en la comparación de al menos 3 cotizaciones informales de precios conseguidas de parte de potenciales proveedores con el fin de asegurar la mejor relación calidad-precio y constituye un sistema apropiado para la adquisición de bienes en existencia inmediatamente disponibles, productos de especificaciones estándar avaluados en menos de US\$2.500 Las

órdenes de compra emitidas para la adquisición de bienes deben indicar la descripción y cantidad de productos, además de la fecha y lugar de entrega deseados.

Las compras bajo esta modalidad son llevadas a cabo por el proyecto.