

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN
- COLCIENCIAS -

CONVOCATORIA ECOSISTEMA CIENTÍFICO PARA LA CONFORMACIÓN DE UN
BANCO DE PROGRAMAS DE I+D+i ELEGIBLES QUE CONTRIBUYAN AL
MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE LAS INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN
SUPERIOR COLOMBIANAS- 2017.

ANEXO LINEAMIENTOS ADQUISICIONES.

A continuación, se describen los principales aspectos que deben dirigir la operatividad de la adquisición de bienes, servicios de no consultoría y la contratación de consultorías en el marco de las Alianzas.

1. Marco Legal

En Colombia, la aplicación de las Normas del Banco Mundial en las adquisiciones y contrataciones que se realicen en los proyectos financiados con recursos del BIRF, se regula por el siguiente marco normativo:

- La Ley 76 de 1946, por medio de la cual se autoriza la adhesión de Colombia al acuerdo que crea el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF);
- La Ley 1150 de 2007, la cual establece en su artículo 20 “...los contratos o convenios financiados con fondos de los organismos multilaterales de crédito y entes gubernamentales extranjeros, podrán someterse a los reglamentos de tales entidades”.
- El Decreto único Reglamentario –1082 de 2015 del Sector Planeación, Subsección 4, Contratos o Convenios con organismos internacionales, artículo 2.2.1.2.4.4.1. que establece el régimen aplicable a los Contratos o Convenios de Cooperación Internacional.

Dado lo anterior, la normatividad aplicable para todas las adquisiciones y contrataciones que se financien con recursos del BIRF en desarrollo del Proyecto, será la siguiente:

- Disposiciones de adquisiciones contenidas en el Contrato de Préstamo XXXX-CO
- Plan de Adquisiciones del Proyecto.
- Regulaciones de adquisiciones para los prestatarios de proyectos de inversión, julio 2016.
- Manual Operativo.

Es preciso que todas las adquisiciones que se adelanten cumplan con los principios básicos de Adquisiciones: integridad, optimización del valor por el dinero, economía, hecho a medida, eficiencia, transparencia y equidad.

El Banco exige que los miembros de la Alianza, licitantes, consultores, contratistas o proveedores, así como los miembros del personal de la Alianza, observen los más altos niveles éticos durante los procesos de adquisiciones, selección y ejecución de los contratos que financie, y se abstengan de cometer actos de fraude y corrupción.

2. Personal

En cada una de las Alianzas se debe disponer de un Responsable de las Adquisiciones, el cual tendrá como mínimo el siguiente perfil:

PERFIL

Formación Académica: Abogado

Experiencia General: Mínimo cinco (5) años en procesos de contratación.

Experiencia específica: Mínimo un (1) año de experiencia en contrataciones de CTI y preferiblemente como conocimiento de adquisiciones de acuerdo con las políticas y regulaciones de la Banca Multilateral.

RESPONSABILIDADES

Tendrá como mínimo las siguientes responsabilidades:

- Elaborar el Plan de Adquisiciones en el formato establecido por Colciencias.
- Capacitarse en el uso del Sistema para elaboración del plan.
- Solicitar la aprobación del Plan
- Mantener actualizada la ejecución de los procedimientos programados en el Plan de Adquisiciones
- Utilizar y elaborar el documento estándar o simplificado correspondiente;
- Realizar los procesos de selección y contratación, de acuerdo con lo previsto en la Guía de Adquisiciones que se entregue para la ejecución del Programa.
- Someter a revisión previa y No Objeción el procedimiento y documentos de adquisición/contratación que así lo requieran;
- Efectuar las consultas sobre la naturaleza de los gastos, uso de los métodos y de los documentos.
- Mantener un archivo y registro adecuado de la documentación de respaldo de los métodos y gastos realizados.

3. Plan de adquisiciones

- ¿Qué es el plan?

El Plan de Adquisiciones es un instrumento de planeación de las actividades de adquisiciones y contrataciones que ejecutarán las Alianzas en el marco del programa durante un tiempo determinado. Para la firma de los contratos con la IES Ancla deberá elaborarse un Plan de Adquisiciones definitivo por cada Alianza, para un período de 12 meses. Este Plan de Adquisiciones de las Alianzas, con anterioridad a su ejecución, será aprobado por Colciencias y por el BIRF. No se podrán realizar ningún proceso de contratación que no esté debidamente programado en el Plan de Adquisiciones aprobado. En este contexto, cualquier modificación en el Plan de Adquisiciones debe contar con la revisión de Colciencias y la No Objeción del Banco.

- ¿Cómo se presenta el plan?

El Plan deberá ser presentado en el formato establecido por Colciencias, en donde las Alianzas deberán programar aquellas adquisiciones y contrataciones financiadas con aporte total o parcial del BIRF en un período determinado incluyendo la información de cada gasto y método de selección.

La información mínima requerida en el plan de adquisiciones es la siguiente:

- Tipo de Gasto: Bienes, Servicios de No consultoría, Capacitación, gastos Operativos, Consultorías (firmas e individuales)
- Monto total estimado de la contratación.
- Método de selección
- Plazos por tipo de procesos.
- Requisitos de Revisión por parte de Colciencias y el Banco

- Quienes participan en la elaboración del Plan

De acuerdo con la propuesta presentada en la convocatoria, el responsable de Adquisiciones de la IES ANCLA es el encargado de elaborar el Plan de Adquisiciones, previo acuerdo con el equipo técnico, para su posterior envío por el Director Científico de la Alianza para revisión de COLCIENCIAS.

- Actualización del Plan

El Plan de Adquisiciones deberá ser actualizado por lo menos una vez en el año o las veces que se requiera durante la duración del Programa.

4. Gastos elegibles y categorías de gastos

Serán elegibles para ser financiados con recursos del Proyecto, los gastos detallados en la siguiente tabla, los cuales se clasifican en dos grupos según se establezca en el respectivo Contrato con la IES ANCLA:

- (i) Gastos Adquiribles: corresponden a los bienes, servicios de no consultoría y servicios de consultoría. Lo que define los gastos adquiribles frente a los gastos operativos es que pueden ser contratados con proveedores *externos* a la Entidad /institución y se deben utilizar las Regulaciones para Adquisiciones del Banco para su selección y contratación.
- (ii) Gastos Operativos: corresponde a los gastos rutinarios o frecuentes en la operación/gestión *interna* de la Entidad, los cuales se detallan en la siguiente tabla. Esta categoría de gasto se refiere a todo gasto interno y recurrente de la institución que permiten mejorar y fortalecer su gestión interna y los recursos materiales y humanos existentes. Para los gastos recurrentes no es necesario utilizar los métodos establecidos en las regulaciones del BM y será permitido utilizar sus propios procedimientos.

Es importante analizar los fines y volumen de las compras/contrataciones para tomar una correcta decisión respecto de si se trata de un gasto operativo o de un gasto adquirible. Se incluye los rubros financiables para facilitar la identificación.

Rubros financiables	Categoría de inversión	Definición
GASTOS ADQUIRIBLES		
<ul style="list-style-type: none"> • Equipos incluyendo instalación y puesta en funcionamiento. • Materiales e Insumos • Material Bibliográfico • Software Especializado 	BIENES	Son todos los objetos, productos básicos, equipos, etc. requeridos para desarrollar actividades vinculadas con la ejecución y el cumplimiento de los fines del sub-proyecto.
<ul style="list-style-type: none"> • Eventos académicos y de capacitación. • Publicaciones y difusión de resultados. 	SERVICIOS DE NO CONSULTORÍA	Servicios que no son de carácter intelectual, ni de asesoramiento, son susceptibles de medición.
<ul style="list-style-type: none"> • Consultoría Especializada 	SERVICIOS DE CONSULTORÍA	Servicios de carácter intelectual y de asesoramiento, no permanentes. Constituyen

Rubros financiables	Categoría de inversión	Definición
		una opción para atender el desarrollo de productos intelectuales especializados que no puedan ser realizados por los beneficiarios con sus recursos humanos disponibles. No deben utilizarse para reemplazar capacidades ya existentes en las entidades/instituciones beneficiarias. El personal de la institución no es elegible para trabajar en la provisión de servicios de consultoría.
<ul style="list-style-type: none"> • Personal (científico y de apoyo, técnicos). • Salidas de campo • Viajes (tiquetes aéreos y transporte terrestre, viáticos) • Gastos de administración (personal administrativo y financiero, papelería de oficina, costos financieros derivados de la cuenta exclusiva de manejo de los recursos) • Trámites de registro y certificaciones. • Gastos de Propiedad Intelectual. 	GASTOS OPERATIVOS	

5. Métodos de Selección

- Bienes y Servicios de No Consultoría

A continuación, se detallan los métodos de selección para las adquisiciones de Bienes y Servicios de No Consultoría. Los contratos específicos sujetos a revisión previa del Banco se establecerán en el Plan de adquisiciones aprobado por el Banco.

El Proceso de Revisión Previa es un procedimiento mediante el cual el BIRF o COLCIENCIAS a través de su Equipo de Banca Multilateral, expresa su aprobación o No Objeción ante un documento, etapa o método determinado.

Los métodos de selección aprobados para la adquisición de bienes y la contratación de los servicios de no-consultoría son:

- **Solicitud de Propuestas (SDP)**

La SDP es un método competitivo con el que se invita a presentar Propuestas. Debe utilizarse cuando, debido a la índole y la complejidad de los Bienes que habrán de adquirirse o los Servicios de No-Consultoría que habrán de contratarse, las necesidades comerciales de la Alianza pueden satisfacerse más adecuadamente si se permite a los Proponentes presentar soluciones específicas o Propuestas que pueden variar en la forma de cumplir o superar los requisitos que se establecen en el documento de SDP.

Las SDP por lo general conllevan un proceso de varias etapas. Para determinar el grado en que las Propuestas cumplen con los requisitos del documento de SDP, en la evaluación normalmente se utilizan criterios con puntaje y una metodología específica.

- **Solicitud de Ofertas (SDO)**

La SDO es un método competitivo con el que se invita a presentar Ofertas. Debe utilizarse cuando, debido a la índole de los Bienes o los Servicios de No-Consultoría que habrán de suministrarse, la Alianza puede especificar requisitos detallados a los que los Licitantes deben responder en sus Ofertas.

Las adquisiciones que se realizan con esta modalidad conllevan un proceso de una sola etapa. Por lo general, para las SDO se utilizan criterios de calificación (requisitos mínimos normalmente evaluados como aprobados/desaprobados) y no se emplean criterios de evaluación con puntajes.

- **Solicitud de Cotizaciones (SDC)**

La SDC es un método competitivo que se basa en la comparación de 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 de No-Consultoría ya disponibles en el mercado, o productos básicos con especificaciones estándar.

- **Selección Directa**

Por motivos de adecuación, optimización de recursos y proporción, quizá sea necesario utilizar la Selección Directa, que consiste en ponerse en contacto y negociar con una sola empresa. Este método de selección puede ser conveniente cuando haya solo una empresa que puede satisfacer los requerimientos o se justifique utilizar una compañía de preferencia.

La Selección Directa puede resultar adecuada en las siguientes circunstancias:

- a. Un contrato existente (incluso un contrato no financiado con recursos del Banco Mundial) para la adquisición de Bienes o la contratación de Servicios de No-Consultoría, adjudicado mediante procedimientos aceptables para el Banco y Colciencias, puede extenderse para abarcar Bienes o Servicios de No-Consultoría adicionales de naturaleza similar, siempre que:
 - i. se lo justifique;
 - ii. no pueda obtenerse ventaja alguna mediante un proceso competitivo;
 - iii. los precios correspondientes al contrato extendido sean razonables.
- b. Hay un requisito justificable de volver a trabajar con una empresa que ha concluido anteriormente un contrato (dentro de los 12 meses precedentes) con la Alianza para ejecutar un contrato similar. En la justificación deberá mostrarse lo siguiente:
 - i. que la empresa se desempeñó satisfactoriamente en el contrato anterior;
 - ii. que no puede obtenerse ventaja alguna mediante un proceso competitivo;
 - iii. que los precios para la contratación directa son razonables;
- c. Las adquisiciones son de muy bajo valor y bajo riesgo, tal como se acordó en el Plan de Adquisiciones.
- d. El caso es excepcional, por ejemplo, responde a una situación de emergencia.
- e. La estandarización de Bienes que deben ser compatibles con otros Bienes ya existentes puede justificar que se efectúen compras adicionales al proveedor original, si ya se han analizado de manera satisfactoria para el Banco y Colciencias las ventajas y desventajas de recurrir a otra marca o fuente de equipamiento.
- f. Los equipos necesarios son propios de una única fuente y solo pueden obtenerse de ella.
- g. La adquisición de ciertos Bienes de una empresa en particular es esencial para lograr el desempeño requerido o para preservar la garantía funcional de un equipo, un elemento de Planta o una instalación.

En todos los casos de Selección Directa, la Alianza deberá verificar lo siguiente:

- a. Que los precios sean razonables y coherentes con los valores de mercado de elementos similares;
- b. Que los Bienes o los Servicios de No-Consultoría requeridos no se dividan en paquetes de adquisiciones más pequeños para evitar procesos competitivos.

- Servicios de Consultoría:

A continuación se detallan los métodos para la contratación de servicios de consultoría. Los contratos específicos sujetos a revisión previa del Banco se establecerán en el Plan de adquisiciones aprobado por el Banco.

El Proceso de Revisión Previa es un procedimiento mediante el cual el BIRF, o COLCIENCIAS a través de su Equipo de Banca Multilateral, expresa su aprobación o No Objeción ante un documento, etapa o método determinado.

- **Selección Basada en Calidad y Costo (SBCC)**

La SBCC es un proceso competitivo en el que participan empresas consultoras ya preseleccionadas e incluidas en una Lista Corta y en el cual, para elegir la empresa ganadora, se tienen en cuenta la calidad de la Propuesta y el costo de los servicios. En el documento de Solicitud de Propuestas (SDP) se deberá especificar el puntaje mínimo que deberán obtener las Propuestas Técnicas. El peso relativo que se conceda a la calidad y el costo dependerá de las características del trabajo. La Propuesta más conveniente será aquella que, además de cumplir con los requisitos del documento de Solicitud de Propuestas y considerarse técnicamente calificada, haya obtenido el puntaje combinado (calidad y costo) más alto.

- **Selección Basada en Presupuesto Fijo (SBPF)**

Al igual que la SBCC, la SBPF es un proceso competitivo en el que participan empresas consultoras ya preseleccionadas e incluidas en una Lista Corta, y en el cual para elegir la empresa ganadora se tienen en cuenta la calidad de la Propuesta y el costo de los servicios. En el documento de SDP, el costo de los servicios se especifica como un presupuesto fijo que no debe superarse. Resulta adecuado aplicar la SBPF en los siguientes casos:

- a. cuando el tipo de Servicios de Consultoría requerido sea simple y pueda definirse con precisión;
- b. cuando el presupuesto se haya estimado y establecido de manera razonable;
- c. cuando el presupuesto sea suficiente para que la empresa lleve a cabo el trabajo.

En el documento de SDP se especifican el presupuesto y el puntaje técnico mínimo que deben obtener las Propuestas Técnicas. La Propuesta más Conveniente será aquella que cumpla con el requisito del presupuesto fijo y haya obtenido el puntaje técnico más alto.

- **Selección Basada en el Menor Costo (SBMC)**

De modo similar a la SBCC, la SBMC es un proceso competitivo en el que participan empresas consultoras ya preseleccionadas e incluidas en una Lista Corta, y en el cual para elegir la empresa ganadora se tienen en cuenta la calidad de la Propuesta y el

costo de los servicios. Este método de selección es por lo general adecuado para trabajos estándar o rutinarios (como el diseño de ingeniería de obras sencillas), para los cuales ya existen prácticas y parámetros bien establecidos. En el documento de SDP se especifica el puntaje mínimo que deben obtener las Propuestas Técnicas. La Propuesta más Conveniente será la que haya obtenido un puntaje técnico superior al mínimo y muestre el costo evaluado más bajo.

- **Selección Basada en la Calidad (SBC)**

En la SBC, se analiza la calidad de la Propuesta sin emplear el costo como criterio de evaluación. Si en la SDP se convoca a presentar tanto Propuestas Técnicas como financieras, solo se abrirá la parte financiera de la empresa que haya obtenido la calificación técnica más alta, que se analizará para determinar la Propuesta más Conveniente. No obstante, si en el documento de SDP solo se convoca a presentar Propuestas Técnicas, se invitará a la empresa que haya obtenido el puntaje técnico más alto a presentar su Propuesta Financiera para iniciar las negociaciones. La SBC es el método de selección adecuado para los siguientes tipos de trabajos:

- a. trabajos complejos o altamente especializados para los cuales es difícil definir
- b. términos de referencia precisos y determinar los insumos que se requerirán de la empresa, y para los cuales el Prestatario espera que las empresas presenten
- c. Propuestas innovadoras;
- d. trabajos de alto impacto en las etapas posteriores;
- e. trabajos que pueden llevarse a cabo de modos muy diferentes, motivo por el cual las Propuestas no serán comparables.

- **Selección Basada en las Calificaciones de los Consultores (SCC)**

El Prestatario solicitará que se presenten Expresiones de Interés (EI), para lo cual deberá adjuntar los términos de referencia a la Solicitud de Expresiones de Interés (SEI). Se pedirá a por lo menos tres empresas idóneas que brinden información acerca de su experiencia y calificaciones pertinentes. Del conjunto de empresas que hayan presentado EI, la Alianza seleccionará a la que muestre mejores calificaciones y experiencia pertinente y la invitará a presentar sus Propuestas técnica y financiera para iniciar las negociaciones.

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

- **Selección Directa**

Por motivos de adecuación, optimización de recursos y proporción, quizá sea necesario recurrir a la Selección Directa (selección por fuente única), que consiste en ponerse en contacto y negociar con una sola empresa. Este método de selección puede ser conveniente cuando haya solo una empresa calificada, cuando una empresa tenga experiencia especialmente valiosa para el trabajo o cuando se justifique utilizar una compañía de preferencia.

La Selección Directa puede resultar adecuada en las siguientes circunstancias:

- a. Un contrato de Servicios de Consultoría ya existente, incluso un contrato originalmente no financiado por el Banco pero adjudicado mediante procedimientos aceptables para el Banco, puede extenderse para abarcar otros Servicios de Consultoría similares, siempre que se lo justifique adecuadamente, no pueda obtenerse ventaja alguna mediante un proceso competitivo y los precios sean razonables.
- b. En las tareas que representan la prolongación natural de un trabajo anterior realizado por un Consultor en los últimos 12 meses, puede ser preferible proseguir con el Consultor 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 dicho Consultor en el trabajo anterior haya sido satisfactorio.
- c. Hay un requisito justificable de volver a trabajar con una empresa que ha concertado anteriormente un contrato con el Prestatario para ofrecer Servicios de Consultoría similares. En la justificación debe mostrarse que la empresa se desempeñó satisfactoriamente en el contrato anterior, que no puede obtenerse ninguna ventaja con la competencia y que los precios son razonables.
- d. Las adquisiciones son de muy bajo valor y bajo riesgo, tal como se acordó en el Plan de Adquisiciones.
- e. En casos excepcionales, por ejemplo, en respuesta a situaciones de emergencia.
- f. Solo una empresa está calificada o una empresa posee experiencia excepcionalmente valiosa para el trabajo.

En todos los casos de Selección Directa, el Prestatario deberá garantizar la justicia y la equidad, y deberá contar con procedimientos que le permitan verificar lo siguiente:

- a. que los precios sean razonables y se correspondan con las tarifas de mercado por servicios similares;
- b. que los Servicios de Consultoría requeridos no se dividan en adquisiciones de menor cuantía para evitar procesos competitivos.