



MILLENNIUM
CHALLENGE CORPORATION
UNITED STATES OF AMERICA

PRINCIPIOS DE CONTRATACION EN LOS ESTADOS UNIDOS

Jackie Naranjo

Febrero 2017

Tegucigalpa, Honduras

ROLES Y FUNCIONES DE LOS MIEMBROS DEL EQUIPO DE ADQUISICIÓN





MILLENNIUM
CHALLENGE CORPORATION
UNITED STATES OF AMERICA

PROCESO BÁSICO DE CONTRATACIÓN

**Planificación
de la
adquisición**

**Selección del
vendedor**

**Administración
del contrato**



MILLENNIUM
CHALLENGE CORPORATION
UNITED STATES OF AMERICA

PLANIFICACIÓN DE LA ADQUISICIÓN

Antes de solicitar ofertas, hay que formar la estrategia de la adquisición, incluyendo:

- ✓ Definición de las especificaciones técnicas
- ✓ Establecer los criterios de evaluación
- ✓ Método de selección
- ✓ Tipo de contrato
- ✓ Vehículo de compra



MILLENNIUM
CHALLENGE CORPORATION
UNITED STATES OF AMERICA

SELECCIÓN DEL VENDEDOR

1. Anuncias la solicitud en una página electrónica pública o solicitas ofertas directamente de 3 o más vendedores
 - Si ya existe el vehículo, usas el proveedor (o proveedores) indicados.
2. Evaluación de ofertas
 - Evaluación técnica – basada en los criterios que se establecieron en la solicitud
 - Evaluación financiera – análisis de precios y determinación de razonabilidad de precio



MILLENNIUM
CHALLENGE CORPORATION
UNITED STATES OF AMERICA

SELECCIÓN DEL VENDEDOR

1. 1

2. Evaluación de ofertas (*continuado*)

- Decisión final sobre el contratista exitoso, basado en el método de selección que anunciaste en la solicitud. Si el método era “mejor valor por el dinero,” toma en consideración la evaluación técnica y los precios ofrecidos por cada vendedor.

3. Firma del contrato

Planificación

Selección

Administración



MILLENNIUM
CHALLENGE CORPORATION
UNITED STATES OF AMERICA

ADMINISTRACIÓN DEL CONTRATO

- Aprobación de entregables
- Pago de facturas
- Modificaciones
- Manejar la ejecución del proyecto
- Terminación de contrato por resultados inaceptables
- Cierre del contrato



MILLENNIUM
CHALLENGE CORPORATION

UNITED STATES OF AMERICA

¡Gracias!
¿Preguntas?