

The screenshot shows a virtual module interface. At the top left is the USAID logo with the text 'FROM THE AMERICAN PEOPLE'. To the right is the title 'Navegación del Módulo'. Below this is a red horizontal bar. The main content area features the USAID logo again, followed by the text 'Módulo #2: Entendiendo los Tipos de Contratos/Convenios con USAID'. A sidebar on the left contains a menu with 13 items, and a bottom toolbar with navigation and volume controls.

- Navegación a través de los módulos virtuales:
- La barra de herramientas ubicada en el lado izquierdo le permite monitorear su progreso a través de los módulos virtuales. Usted puede navegar por cualquiera de las láminas del módulo. Las láminas que usted ya haya visto le aparecerán en color azul.
- En la parte superior de la barra de herramientas aparece la duración de cada módulo y el progreso que usted tiene en cada sesión.
- En la parte inferior de la barra de herramientas, usted puede dar click en cualquier lugar en la barra de progreso para escuchar el audio nuevamente, así como detener o continuar usando el mismo botón.
- Cuando usted haya completado una lámina, de clic en reproducir o en el botón para adelantar y continuar.
- El control del volumen se encuentra en la parte inferior izquierda de la pantalla.
- Si usted quiere ver el texto completo del audio, haga clic en “Notas”.
- Al finalizar este módulo, usted debe completar un pequeño examen que le ayudará a tener una mejor idea de los conocimientos que usted adquirió en el módulo.

Módulo #2: Entendiendo los Tipos de Contratos/Convenios con USAID



- Bienvenido a nuestra serie de módulos sobre “Cómo trabajar con USAID” y este segundo módulo que se llama “Entendiendo los Tipos de Contratos/Convenios de USAID.” Este módulo está orientado a las organizaciones no gubernamentales, con o sin fines de lucro, con sede en los Estados Unidos u organizaciones locales.



El objetivo de este módulo es entender:

- los diferentes tipos de contratos/convenios y mecanismos de financiamiento que USAID utiliza,
- las fases del ciclo de los contratos/convenios y,
- las formas en las cuales USAID publica las licitaciones a los socios interesados.

3

- Antes de empezar el proceso para solicitar fondos del gobierno de los Estados Unidos, es importante que usted comprenda los diferentes tipos de contratos/convenios utilizados por USAID, así como la forma en que funcionan las licitaciones. El objetivo de este módulo es entender:
 - los diferentes tipos de contratos/ convenios y mecanismos de financiamiento que USAID utiliza,
 - las fases del ciclo de contratos/ convenios y
 - las formas en las cuales USAID publica las licitaciones a los socios interesados.



1. ¿Cuáles son las diferencias entre donación, Acuerdo de Cooperación y contrato?
2. ¿Cuáles son los tipos de mecanismos de asistencia?
3. ¿Cuáles son los tipos de mecanismos de adquisición?
4. ¿Qué oportunidades hay para sub-contratos/sub-convenios?
5. ¿Cuáles son las fases clave del ciclo de un contrato/convenio?
6. ¿Cuáles son las diferentes herramientas de comunicación que USAID utiliza para estar en contacto con los socios interesados?
7. ¿Cuáles son las reglas del concurso para Asistencia y Adquisición?

4

En este módulo trataremos de contestar a las siguientes preguntas:

- Primero, ¿cuáles son las diferencias entre donación, Acuerdo de Cooperación y contrato?
- Segundo, ¿cuáles son los tipos de mecanismos de asistencia?
- Tercero, ¿cuáles son los tipos de mecanismos de adquisición?
- ¿Qué oportunidades hay para sub-contratos/sub-convenios?
- Después, ¿cuáles son las fases clave del ciclo de un contrato/convenio?
- También hablaremos de las diferentes herramientas de comunicación que USAID utiliza para estar en contacto con los socios interesados.
- Y por último hablaremos sobre cuáles son las reglas del concurso para asistencia y adquisición.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Sección 1. Diferencias entre Adquisición y Asistencia



5

Hablemos primero de las diferencias entre Adquisición y Asistencia.



- El gobierno de los Estados Unidos provee financiamiento a organizaciones ya sea a través de adquisiciones (contratos) o asistencia (donaciones o Acuerdos de Cooperación).
- El instrumento adecuado para cada circunstancia depende de su objetivo principal ([ADS 304](#)).



- El gobierno de los Estados Unidos provee financiamiento a organizaciones ya sea a través de adquisiciones, las cuales comúnmente se llaman contratos, o a través de asistencia, es decir mediante donaciones o Acuerdos de Cooperación.
- El instrumento adecuado para cada circunstancia depende de su objetivo principal, el cual se regula por la Ley Federal de Donaciones y de Acuerdos de Cooperación (*Federal Grant and Cooperative Agreement Act*), así como el capítulo 304 de las Políticas de Operación de USAID (*Automated Directives System, ADS*).



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Objetivo Principal de un contrato/convenio

Adquisición

- Obtener (adquirir) productos o servicios para el uso directo y beneficio de la agencia
- El gobierno de los Estados Unidos es un comprador de bienes o servicios.
- Solicitud de Propuestas (*Requests for Proposals, RFP*) o Solicitud de Cotizaciones (*Requests for Quotations, RFQ*)

Asistencia

- Transferir fondos (u otros objetos de valor) de USAID a otra entidad para la implementación de programas que contribuyan al bien público y que cumplan con la Ley de Ayuda Exterior.
- El gobierno de los Estados Unidos apoya con financiamiento a un programa para realizar un objetivo público.
- Declaración Anual de Programas (*Annual Program Statement*) o Solicitud de Aplicaciones (*Request For Applications*).

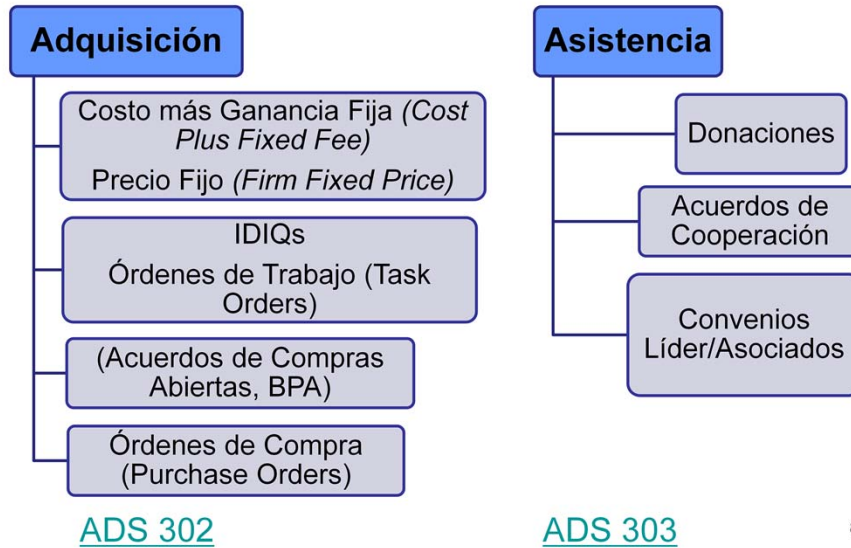
7

- Con relación al objetivo principal de una contrato/ convenio, el término **adquisición** se refiere a obtener (adquirir) productos y servicios a través de varios tipos de contratos/convenios para el uso o beneficio de la Agencia.
 - Básicamente el gobierno de los Estados Unidos es un comprador de bienes o servicios.
 - Para las adquisiciones, las organizaciones interesadas deben enviar una propuesta como respuesta a una **Solicitud de Propuestas (*Request for Proposals, RFP*)** o una cotización en respuesta a una **Solicitud de Cotizaciones (*Request for Quotations, RFQ*)**, la cual establece los requerimientos de la Agencia así como la forma en que USAID evaluará y seleccionará al oferente.
- **Asistencia** se refiere a la transferencia de fondos (u otros objetos de valor) por parte de USAID a otra entidad para la implementación de programas que contribuyan al bien público y que cumplan con la Ley de Ayuda al Exterior.
 - Básicamente, en el caso de asistencia, el gobierno de los Estados Unidos apoya con financiamiento a un programa para realizar un objetivo público.
 - Para programas de asistencia, las organizaciones interesadas entregan una solicitud en respuesta a una Declaración Anual de

Programas (*Annual Program Statement, APS*) o a una Solicitud de Aplicación (*Request for Applications, RFA*), la cual normalmente da una descripción del programa así como la forma en que USAID evaluará y seleccionará al oferente.



Mecanismos de Contratación



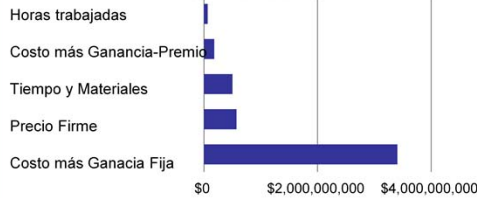
- La mayoría de la ayuda se realiza a través de adquisición o asistencia. Este cuadro muestra los diferentes tipos de mecanismos para adquisición y asistencia.
- Para adquisiciones existen diferentes tipos de contratos, tales como Costo más Ganancia Fija (*Cost Plus Fixed Fee*) y Precio Fijo (*Firm Fixed Price*) o una combinación de los dos. También existen contratos de Entrega Indefinida, Cantidad Indefinida (*Indefinite Delivery, Indefinite Quantity, IDIQ*), Acuerdos de Compras Abiertas (*Blanket Purchase Agreements, BPA*) y Órdenes de Compra (*Purchase Orders, PO*). Más adelante hablaremos de cada uno de estos detalladamente.
- Hablaremos asimismo de tres tipos de asistencia: donaciones, Acuerdos de Cooperación y Convenios Líder o Asociados (*Leader/Associate Awards*).
- Este módulo no aborda donaciones para gobiernos extranjeros u organizaciones públicas internacionales.
- Las políticas de USAID que refieren a las regulaciones sobre contrataciones directas se encuentran en ADS 302 y para asistencia en ADS 303. Referiremos a estos capítulos en el transcurso del módulo.



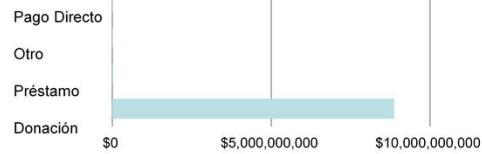
USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Datos de USASpending.gov (para Año Fiscal 2012)

5 Tipos de Mecanismos de Adquisición Primarios más Utilizados



5 Tipos de Mecanismos de Asistencia Primarios más Utilizados



5 Tipos de Beneficiarios Primarios más Comunes

1.	Organizaciones sin fines de lucro	\$5,160,458,146
2.	Otro	\$3,381,406,417
3.	Organizaciones con fines de lucro	\$252,726,295
4.	Educación Superior	\$133,042,960
5.	Gobiernos	\$6,679,775

Para mayor información consulte: “¿A dónde va el Dinero? [Where Does the Money Go?](http://www.usaid.gov/results-and-data/budget-spending/where-does-money-go)” [9](http://www.usaid.gov/results-and-data/budget-spending/where-does-money-go)

- Hemos incluido algunas tablas en la diapositiva que muestran los diferentes tipos de mecanismos de adquisición y asistencia utilizados por USAID en el Año Fiscal 2012. Esta información proviene directamente de USASpending.gov
- El tipo de contrato más común de USAID es el Costo más Ganancia Fija (*Cost Plus Fixed Fee*) el cual incluye elementos de contratos de Precio Fijo. En el futuro, USAID piensa incrementar el número de acuerdos de Precio Fijo. El tipo de asistencia más común de USAID es la donación, la cual, para objetivos estadísticos en esta diapositiva, incluye también Acuerdos de Cooperación.
- Las organizaciones sin fines de lucro continúan siendo las número uno en recibir financiamiento de USAID. La categoría “Otro” incluye Organizaciones Públicas Internacionales, tales como el Banco Mundial o el Programa Mundial de Alimentos.
- Para más información específica sobre datos de USAID, visite la pagina de Internet USASpending.gov o haga click en este link, “[¿A dónde va el Dinero? Where Does the Money Go?](http://www.usaid.gov/results-and-data/budget-spending/where-does-money-go)” (<http://www.usaid.gov/results-and-data/budget-spending/where-does-money-go>) en donde puede descargar un archivo de Excel que ilustra algunas características clave sobre cómo los fondos de USAID fueron distribuidos durante el último año fiscal.



- El involucramiento del gobierno de los Estados Unidos en cada circunstancia dependerá del mecanismo que se use. En las donaciones, USAID tiene un involucramiento limitado en la implementación del programa.
- En el caso de los Acuerdos de Cooperación (*Cooperative Agreements CA*), USAID se involucra sustancialmente con el beneficiario en ciertas áreas del programa, un tema que cubriremos más adelante.
- En el caso de los contratos, USAID normalmente tiene más control sobre el socio para obtener resultados a través de una dirección técnica frecuente.

Sección 2. Tipos de Convenios de Asistencia



11

- En la sección 2, hablaremos de los tipos de convenios de asistencia.



- Tipos de asistencia:
 - Donaciones (incluyendo Donaciones con Valor Fijo (*Fixed Obligation Grants, FOGs*) y Donaciones Simplificadas (*Simplified Grants*)
 - Acuerdos de Cooperación (*Cooperative Agreements, CA*)
 - Convenios Líder/Asociados (*Leader/Associate Awards*)
- USAID brinda asistencia a organizaciones de los Estados Unidos o internacionales, organizaciones sin fines de lucro y entidades con fines de lucro.
- **Se prohíben** las ganancias a beneficiarios de convenios de **asistencia** de USAID ([ADS 303](#); 22 CFR 226.81)

12

- **Los tipos de asistencia** pueden incluir:
 - Donaciones (incluyendo Donaciones con Valor Fijo (*Fixed Obligation Grants, FOGs*) y Donaciones Simplificadas (*Simplified Grants*)
 - Acuerdos de Cooperación (*Cooperative Agreements, CA*)
 - Convenios Líder/Asociados (*Leader/Associate Awards*)
- USAID brinda asistencia a organizaciones de los Estados Unidos o extranjeras, organizaciones sin fines de lucro, y entidades con fines de lucro.
- **Se prohíben las ganancias** a beneficiarios de convenios de asistencia de USAID. Se puede leer más acerca de estas reglas haciendo click en el enlace siguiente ([ADS 303](#)) o consultando las regulaciones (22 CFR 226.81).



- **Licitaciones:** USAID publica su Declaración Anual de Programas (*Annual Program Statements, APS*) y Solicitudes de Aplicación (*Requests for Application, RFA*) en [Grants.gov](https://www.grants.gov) para anunciar programas competitivos de asistencia.
- **Políticas de asistencia:** Políticas de USAID: [ADS 303](#)
- Para la mayoría de donaciones, las organizaciones de los Estados Unidos y Organizaciones Voluntarias Privadas (PVO) tienen que registrarse con [USAID como PVO](#).
 - No aplica a organizaciones locales.



13

- USAID publica su Declaración Anual de Programas (*Annual Program Statements, APS*) y Solicitudes de Aplicación (*Requests for Applications, RFA*) en Grants.gov para anunciar programas competitivos de asistencia.
- **Las políticas de asistencia de USAID** se pueden encontrar en las Políticas de Operación de USAID o en el Sistema Automatizado de Directrices (ADS), en el Capítulo 303.
- Como condición para la mayoría de donaciones, las organizaciones de los Estados Unidos y Organizaciones Voluntarias Privadas (PVO) **tienen que registrarse** con USAID como una PVO. Haga click en este enlace (<http://idea.usaid.gov/ls/pvo>) para encontrar más información sobre cómo hacerlo y también consulte nuestro módulo específico sobre cómo registrarse como PVO. Este requisito no aplica a las organizaciones locales.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Donación con Valor Fijo (FOG)

- Es un mecanismo simplificado de donación que permite realizar pagos por el desarrollo de metas definidas sin monitoreo de los costos asumidos por el beneficiario.
 - Los pagos se basan en los resultados y no en los insumos como costos.
 - Es competido y anunciado en la Declaración Anual de Programas (*Annual Program Statements, APS*) o Solicitudes de Aplicación (*Requests for Applications, RFA*).
- Cantidades máximas:
 - Para ONGs de los Estados Unidos, la cantidad total del FOG no puede exceder \$150,000 dólares por un máximo de tres años.
 - Para ONGs internacionales, la cantidad máxima de una donación es de \$500,000 dólares por año, por un máximo de tres años, por un total de \$1.5 millones de dólares.
- Se revisó el [ADS 303](#) sobre **Obligación Fija y Donaciones Simplificadas** para dar mayor flexibilidad a las Misiones para trabajar con nuevos socios de USAID. 14

- Las Donaciones con Valor Fijo (*Fixed obligation grants, FOGs*) son un mecanismo simplificado de donaciones que permiten realizar pagos por el desarrollo de metas definidas.
 - Los pagos se basan en los resultados y no en los insumos como por ejemplo los costos.
 - Las oportunidades para solicitar FOGs son competidas y anunciadas a través de la Declaración Anual de Programas (APS) o Solicitudes para Aplicación (*Requests for Applications, RFA*). El proceso de licitación para FOG es frecuentemente simplificado para requerir solo un documento inicial de conceptos.
- Para ONGs de los Estados Unidos, la cantidad total del FOG no puede exceder \$150,000 dólares por un máximo de tres años.
- Para ONGs internacionales, la cantidad máxima de una donación es de \$500,000 dólares por año, por un máximo de tres años, por un total de \$1.5 millones de dólares.
- USAID actualizó sus políticas sobre Donaciones Simplificadas y con Valor Fijo (FOGs) en [ADS 303](#) (<http://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1868/303.pdf>), para dar mayor flexibilidad a las Misiones para que colaboren con nuevos socios de USAID. Las políticas actualizadas incluyen una preferencia por utilizar el formato FOG cuando USAID pueda estimar el costo actual del

esfuerzo total y definir el alcance del objetivo de la donación a través de logros establecidos.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Donación con Valor Fijo (Cont.)

- Las actividades adecuadas para FOGs incluyen: estudios, encuestas, talleres, reglamentos, asistencia para desastres o ayuda humanitaria y asistencia técnica para el desarrollo.
- Los FOGs se pueden utilizar con ONGs internacionales con poca experiencia para recibir donaciones o implementar proyectos del gobierno de los Estados Unidos.



15

- Las actividades adecuadas para FOGs incluyen: estudios, encuestas, talleres, reglamentos, asistencia para desastres o ayuda humanitaria y asistencia técnica para el desarrollo cuando los costos se pueden segregar por logro. Los FOGs no se pueden utilizar para proyectos de infraestructura o construcción.
- Los FOGs se pueden utilizar con ONGs internacionales con poca experiencia en recibir donaciones o implementar proyectos del gobierno de los Estados Unidos.
 - Esto permite que el beneficiario complete actividades de la donación mientras USAID apoya en el aumento de la capacidad institucional.
 - También da la oportunidad para fortalecer y mejorar procedimientos, sistemas y políticas internas.
- Aunque el uso de los FOGs no se limita a ningún tipo de organización, estos han sido diseñados principalmente para el **fortalecimiento de ONGs locales** y socios privados locales con poca experiencia para poder recibir donaciones e implementar proyectos de USAID.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Donaciones Simplificadas

- Funcionan para donaciones pequeñas mediante un mecanismo de reembolso.
- Las cantidades máximas son:
 - Las donaciones no pueden exceder tres años o \$150,000 dólares.
- Restricciones:
 - **No se pueden** utilizar cuando la organización tiene un acuerdo negociado sobre la tasa de costos indirectos (*Negotiated Indirect Cost Rate Agreement, NICRA*) con una Agencia Gubernamental de los Estados Unidos.
 - *Bajo una donación, no se puede* comprar un artículo con una vida útil de más de un año y que tenga un valor de más de \$5,000 dólares (compra de bienes).
 - Tiene que cumplir con las políticas de Origen/Nacionalidad ([22 CFR 228](#) y [ADS 310](#)).
- **Ejemplos:** asistencia humanitaria de emergencia, mantenimiento de equipo de purificación de agua.
- Consulte [ADS 303](#) para más detalles.

16

- Las donaciones simplificadas pueden ser otorgadas sin haber llevado a cabo una licitación para hacer donaciones pequeñas mediante un mecanismo de reembolso.
- Un **Oficial de Convenios (Agreement Officer, AO)** puede otorgar una Donación Simplificada si ésta cumple con las siguientes condiciones en su totalidad:
- Las donaciones no pueden exceder tres años, y la cantidad total de la donación no puede exceder \$150,000 dólares.
- Las donaciones simplificadas tienen varias restricciones:
 - No se pueden utilizar cuando una organización tiene un acuerdo negociado sobre la tasa de costos indirectos (*Negotiated Indirect Cost Rate Agreement, NICRA*) con una Agencia Gubernamental de los Estados Unidos.
 - No se pueden utilizar para comprar un artículo con una vida útil de más de un año y que tenga un valor de más de \$5,000 dólares.
 - Asimismo, las donaciones simplificadas tienen que cumplir con las Políticas de Origen/ Nacionalidad establecidas en el Título 22 del Código de Regulaciones Federales (Code of Federal Regulations, CFR 22) capítulo 228 y ADS 310.
- Algunos ejemplos en donde se han utilizado donaciones simplificadas han

sido para asistencia humanitaria de emergencia y para mantenimiento de equipo de purificación de agua.

- Para más detalles sobre donaciones simplificadas, consulte el [ADS 303](#).



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Asistencia: Acuerdos de Cooperación (Cooperative Agreements)

- Los Acuerdos de Cooperación se usan cuando el gobierno de los Estados Unidos quiere involucrarse sustancialmente en ciertas áreas de un proyecto.
- Los elementos a considerar para involucrarse son los siguientes:
 - Aprobación de planes de implementación
 - Aprobación de personal clave
 - Colaboración y participación entre la Agencia y el beneficiario
 - Involucramiento colaborativo en la selección de un comité consultivo
 - Concurrencia sobre la provisión sustantiva de sub-contratos/convenios
 - Aprobación de los planes de monitoreo y evaluación del beneficiario
- Consulte [ADS 303](#).

17

- Los Acuerdos de Cooperación se utilizan cuando el gobierno de los Estados Unidos quiere involucrarse sustancialmente en ciertas áreas de un proyecto. El involucramiento sustancial de USAID es un concepto relativo. USAID siempre debe involucrarse en los convenios de asistencia, por ejemplo monitoreando el desempeño, revisando reportes o dando aprobaciones de acuerdo a las regulaciones.
- El involucramiento sustancial bajo un convenio puede incluir los siguientes elementos:
 - Aprobación de planes de implementación.
 - Aprobación de personal clave, generalmente no más de 5 posiciones de liderazgo o 5% de los empleados del beneficiario (organización) trabajando en el contrato/convenio.
 - Cuando la realización exitosa de los objetivos del programa llevado a cabo por la organización se beneficia del conocimiento técnico de USAID, el Oficial de Convenios puede autorizar la colaboración o participación colectiva de USAID y el beneficiario en el programa. Este involucramiento se debe adaptar específicamente para apoyar los elementos identificados en la descripción del programa. Algunos ejemplos de la participación colectiva son el involucramiento colaborativo en la selección de los miembros de un comité consultivo, la aprobación de sub-contratos/ convenios, o la aprobación de los

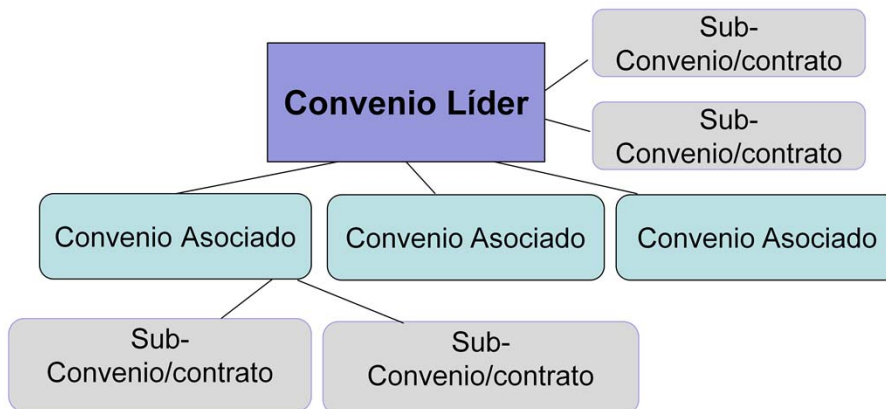
planes de monitoreo y evaluación del beneficiario.

- Lea el ADS 303, y busque en la tabla de contenido la sección sobre Convenios de Cooperación (*Cooperative Agreements*) para más información sobre lo que significa el involucramiento sustancial en el contexto de los convenios de cooperación.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

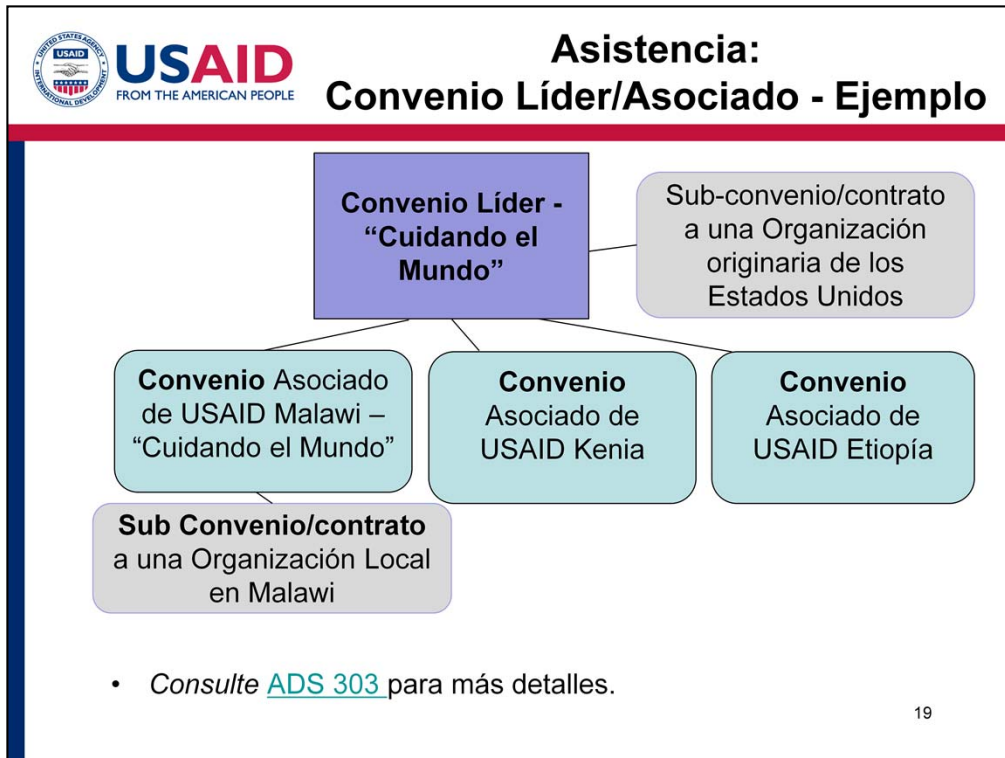
Asistencia: Convenios Líder/ Asociados (Leader/Associate Awards)



- **Un beneficiario principal** posee un Convenio Líder y todos los Convenios Asociados.

18

- Un Convenio Líder/Asociado (*Leader/Associate Awards*) representa un grupo de convenios, empezando con un Convenio Líder pero con convenios adicionales a la misma organización que posee el líder, de esta manera, el beneficiario **principal** posee un Convenio Líder y varios Convenios Asociados. Los Convenios Asociados permiten a las Misiones o Agencias de USAID apoyar programas relacionados al programa Líder que son adaptados a las necesidades particulares de cada Misión o Agencia.
- Tanto los Convenios Líder como los Asociados presentan oportunidades para organizaciones locales para trabajar en conjunto con organizaciones más grandes a través de sub-contratos/ convenios. El beneficiario principal puede tener socios que a la vez son sub-beneficiarios para el Convenio Líder así como uno o más convenios asociados.
- Tome nota de que el Convenio Líder y cada Convenio Asociado tendrá su propio presupuesto y un período de desempeño determinado, el cual no puede sobrepasar los 5 años.



- La relación entre los Convenios Líder y Asociado y sus **sub-beneficiarios** puede parecer confusa, así que hablemos de un ejemplo para entender cómo funcionan
- Por ejemplo, una ONG que vamos a llamar “*Cuidando al Mundo*” gana un convenio/contrato Líder/Asociado y se la considera el beneficiario **principal** de un convenio Líder del Buró de Salud Mundial de USAID. El proyecto es para implementar actividades de prevención de VIH/SIDA en varios países alrededor del mundo. Más adelante la Misión de USAID en Malawi solicita una propuesta para un convenio de “*Cuidando al Mundo*” para enfocarse en métodos de prevención de VIH/SIDA en Malawi. De esta manera USAID/Malawi puede pedir una solicitud directamente a “*Cuidando al Mundo*” y hacer su propio convenio asociado. Otras misiones, por ejemplo, nuestra misión en Kenia o Etiopía también pueden pedir propuestas de convenios Asociados directamente al Líder “*Cuidando al Mundo*” .
- Luego, bajo el convenio Asociado para USAID/Malawi, “*Cuidando al Mundo*” puede proponer un sub-convenio/contrato a una organización local que se especialice en métodos de prevención de VIH/SIDA que sean culturalmente adecuados en Malawi.
- “*Cuidando al Mundo*” también puede hacer **sub-contratos/ convenios** bajo el convenio Líder a una organización originaria de los Estados Unidos, por ejemplo, para elaborar materiales informativos sobre la

prevención de VIH/SIDA para ser distribuidos a varios países.

- Esperamos que este ejemplo le sirva para tener mayor claridad sobre el funcionamiento general de convenios Líder/Asociados y sus **sub-contratos/ convenios**. Para más información sobre convenios Líder/Asociados, Consulte ADS 303.

Sección 3. Tipos de Contratos de Adquisición



20

- Pasemos a la Sección 3 que se refiere a los tipos de Contratos de Adquisición.



- **Adquisición** → **compra de bienes o servicios** (incluso construcción) por y para el uso del Gobierno Federal a través de la compra o el **arrendamiento**
 - Puede incluir desde lapiceros y papel hasta servicios especiales como tecnología informática, servicios de impresión o servicios de salud
- **Ganancias permitidas**
- **Reglas Relevantes:**
 - Regulaciones Federales de Adquisición (*Federal Acquisition Regulation, FAR*)
 - Suplemento de USAID al FAR (AIDAR)
 - Políticas de USAID–[ADS 302](#)
- Las licitaciones se publican en [FedBizOpps.gov](#).

21

- La Adquisición consiste en la compra de bienes o servicios (incluso construcción) por y para el uso del Gobierno Federal a través de la compra o el arrendamiento, sean los bienes y servicios ya en existencia o para ser creados, desarrollados, probados y evaluados.
 - Ejemplos de suministros y servicios pueden ser desde lapiceros y papel hasta servicios especiales como tecnología informática, servicios de impresión, servicios de salud o la construcción de un centro de salud.
- Las ganancias son permitidas bajo la modalidad de contratos. Las organizaciones sin fines de lucro pueden solicitar contratos y elegir no aceptar las ganancias.
- El marco regulatorio con respecto a estos contratos son:
 - Las Regulaciones Federales de Adquisición (*Federal Acquisition Regulation, FAR*)
 - El Suplemento de USAID al FAR (AIDAR), y
 - Las Políticas de USAID–[ADS 302](#)
- Las licitaciones para estos contratos se publican en [FedBizOpps.gov](#)



Adquisición: Tipos de Contratos

- Contratos de Reembolso de Costos (*Cost Reimbursement contracts*)
 - Contrato de Costo más Ganancia Fija (*Cost Plus Fixed Fee contract*) – [FAR 16.306](#)
 - Contrato de Costo más Ganancia - Premio (*Cost Plus Award Fee contract*) [FAR 16.305](#) and [FAR 16.4](#)
- Contratos de Precio fijo (*Fixed-price contracts*):
 - Contratos de Precio Fijo (*Firm Fixed Price contract*) – [FAR 16.202](#)
- Combinación:
 - Ejemplo: Contrato de Costo más Ganancia Fija + Precio Fijo



22

- Hablemos de la amplia selección de tipos de contratos que USAID puede utilizar. Los tipos de contratos varían según (1) el alcance y tiempo de la responsabilidad asumida por el contratista para los costos de desempeño; y (2) la cantidad y naturaleza de la ganancia ofrecida al contratista para lograr metas específicas.
- Los tipos de contratos de USAID se agrupan comúnmente en dos grandes categorías: contratos de reembolso de costos y contratos de precio fijo.
- Los contratos de reembolso de costos pueden incluir contratos de Costo más Ganancia Fija y Contrato de Costo más Ganancia - Premio.
- Usted puede encontrar los enlaces a las Regulaciones Federales de Adquisición si desea tener más detalles sobre los tipos de contratos.
- Note también que a veces en Adquisición puede haber una combinación de tipos de contratos, como por ejemplo un contrato de Costo más Ganancia Fija + un contrato de Precio Fijo.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Adquisición: Contratos de Entrega Indefinida y Cantidad Indefinida

- Contratos de **Entrega Indefinida, Cantidad Indefinida (*Indefinite Delivery, Indefinite Quantity (IDIQs)*)** no especifican cantidades definidas o entrega al momento del contrato.
- El trabajo se pide a través de órdenes de trabajo (*task orders*).
- Contratos IDIQ le permiten a USAID asegurar servicios de una serie de contratistas IDIQ.
 - Las organizaciones pueden trabajar como subcontratistas aprobados por contratistas principales de IDIQ.
- Los términos y condiciones estándares provienen del contrato IDIQ principal.
- [FAR 16.5](#).

23

- Para Contratos de Entrega Indefinida, Cantidad Indefinida, también conocido como contratos IDIQs (*Indefinite Delivery, Indefinite Quantity, IDIQs*), la entrega significa servicios, mientras que la cantidad generalmente significa bienes. Los contratos IDIQ no especifican cantidades definidas o entrega al momento del contrato. En cambio, son mecanismos de contratación utilizados por USAID para simplificar el proceso de adquisiciones para las Misiones y Oficinas de USAID.
- Bajo contratos IDIQ, el trabajo se pide a través de órdenes de trabajo.
- Usualmente los contratos IDIQ se extienden a varios contratistas para asegurar competencia entre los contratistas IDIQ para cada orden de trabajo que se solicita.
- Puede ser útil a las organizaciones el trabajar como subcontratistas con contratistas IDIQ para trabajar en determinados países o en algún tipo de trabajo especializado. Las órdenes de **trabajo** presentan oportunidades para subcontratos nuevos.
- Los términos y condiciones estándares para cada **orden de trabajo** provienen del contrato IDIQ principal. Pueden existir términos y condiciones adicionales dependiendo el trabajo que se requiera bajo una orden de trabajo específica.
- Para más detalles sobre contratos IDIQ vaya a la sección 16.5 del FAR.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Adquisición: Acuerdos de Compras Abiertas (Blanket Purchase Agreements BPA)

- Simplifica el cumplimiento de necesidades recurrentes para suministros y servicios.
- USAID puede evaluar a contratistas diferentes en las Listas de GSA y luego adjudicar ya sea una orden de compra o establecer un acuerdo para órdenes recurrentes.
- [FAR 8.405-3](#)



24

- Hablemos ahora de los Acuerdos de Compras Abiertas (Blanket Purchase Agreements BPA). USAID generalmente establece Acuerdos de Compras Abiertas utilizando las Listas de GSA (***GSA Schedules, U.S General Services Administration***). Las Listas de GSA simplifican el cumplimiento de necesidades recurrentes para suministros y servicios.
- Para establecer un Acuerdo de Compra Abierta (BPA), USAID puede evaluar a contratistas diferentes en las listas de GSA por una categoría en particular de suministro o servicio dando prioridad a negocios pequeños, luego adjudicar una orden de compra o establecer un acuerdo para órdenes recurrentes, es decir, un BPA del contratista seleccionado.
- Por ejemplo, si USAID necesitara servicios de apoyo financiero, podría buscar de 3 a 5 negocios pequeños utilizando **los servicios** del GSA. Si los necesitara por una sola vez, USAID sólo hará una orden. Si USAID anticipa que necesitará los servicios de manera recurrente, entonces USAID establecerá un BPA. La orden de compra o el BPA puede incluir la negociación final de los costos.
- Para más información sobre los BPA, diríjase a la subsección 8.405-3 del FAR.

Sección 4. Oportunidades para Sub- contratos/convenios

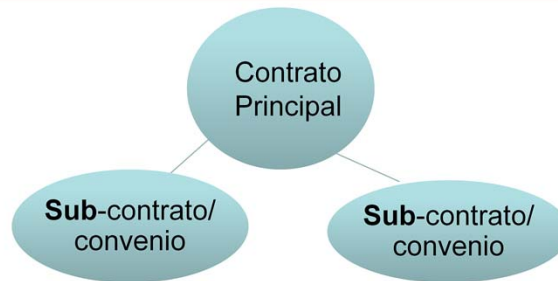


25

- Debido a que muchos socios empiezan a trabajar con USAID como sub-contratistas de contratos principales, hablemos ahora de las oportunidades que existen para sub-contratos/convenios.



Sub-contratos/convenios



- La mayoría de las reglas que aplican a un sub-contrato/convenio provienen de las reglas del contrato/convenio principal.
- USAID no tiene una relación directa con sub-contratos/convenios. El contrato/convenio principal se hace responsable de los sub-contratos/convenios.
- Las ganancias dependen del tipo de instrumento que se utiliza no del tipo de relación principal – sub-contrato/convenio.
- USAID debe aprobar todos los sub-contratos/convenios.

26

- Un “sub-contrato/ convenio” es un término amplio frecuente utilizado para caracterizar un instrumento de implementación bajo un contrato/convenio principal de USAID. Un sub-contrato/ convenio puede ser una donación, un acuerdo de cooperación o un contrato con un beneficiario principal que esté permitido dentro de su contrato/ convenio con USAID.
- Usualmente, las reglas que se aplican a un sub-contratista provienen de las reglas del beneficiario principal. Es importante señalar que USAID no tiene una relación directa con el sub-contratista, es decir, que el beneficiario principal siempre se hace responsable del desempeño del sub-contratista. Un beneficiario principal puede utilizar su propio proceso de selección para escoger a un sub-contratista, el cual puede incluir su propia **Solicitud de Propuestas (RFP) o Solicitud de Aplicaciones (RFA)**.
- En cuanto a las ganancias, es importante que recuerde que dependiendo del tipo de instrumento que su organización tenga, será el tipo de ganancia con la que usted cuente, es decir, que la ganancia no depende de la relación que se tenga con el contrato principal. Por ejemplo, si usted recibe un sub-convenio bajo cualquier tipo de instrumento principal, usted **NO** podrá obtener una ganancia. Por otro lado, esta prohibición para obtener ganancias no aplica a sub-contratos para la compra de bienes y servicios. El beneficiario original puede pagar una ganancia justa y razonable a sus sub-contratistas que le proporcionen bienes y servicios

bajo un sub-contrato.

- Por último, USAID tiene que aprobar todos los sub-contratos, ya sea en el momento que una organización responde a una solicitud y es seleccionada para un contrato/convenio, o una vez que se establezca un contrato/convenio.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Donaciones Bajo Contrato (Grants under Contract, GUC)

- Las donaciones bajo contrato o GUC, permiten a los contratistas de USAID competir, adjudicar y administrar pequeñas donaciones.
- Bajo esta normativa, los contratistas no pueden adjudicar acuerdos de cooperación en nombre de USAID, sólo donaciones.
- Normas para administrar las donaciones bajo contrato:
 1. Cada proyecto de una organización estadounidense no puede exceder \$100,000.
 2. Solo se utilizan cuando USAID necesita ampliar la realización de sus objetivos de desarrollo de capacidad local.
 3. USAID tiene que aprobar a cada beneficiario del proyecto.
 4. Las normas para donaciones de USAID también aplican a las donaciones que se otorguen bajo el contrato.
 5. USAID se reserva el derecho de dar término a las actividades de la donación en cualquier momento.

27

- Algunos contratistas de USAID pueden hacer pequeñas Donaciones Bajo Contrato (GUC). USAID puede utilizar los servicios de un contratista para administrar un programa por medio de una donación, frecuentemente para ampliar la base de socios de USAID así como desarrollar la capacidad institucional de organizaciones locales.
- Bajo esta normativa, USAID no autoriza a sus contratistas adjudicar acuerdos de cooperación, solo donaciones.
- El programa de donaciones dentro de las Donaciones Bajo Contrato debe de cumplir con las siguientes requisitos:
 1. Primero, el valor total para una donación a una organización estadounidense no puede exceder \$100,000. (Este límite no se aplica a organizaciones locales.)
 2. Segundo, otra norma para utilizar una Donación Bajo Contrato es para que USAID pueda ampliar la realización de sus objetivos de desarrollo de la capacidad institucional de organizaciones locales.
 3. Tercero, USAID tiene que mantenerse sustancialmente involucrado en el establecimiento de normas de selección, y debe aprobar a todos los beneficiarios.
 4. Además, USAID debe asegurar que los requisitos aplicados a donaciones adjudicadas por USAID también se apliquen a las adjudicadas por un contratista de USAID.

5. Por último, USAID se reserva el derecho de dar término a las actividades de la donación en circunstancias extraordinarias.



- El contratista puede anunciar oportunidades de donaciones bajo contrato o GUC en los periódicos, asociaciones profesionales o en internet.
- Para pequeñas organizaciones, las donaciones bajo contrato pueden ser una buena puerta de entrada para acceder al financiamiento de USAID.
 - Los GUC pueden ser sobre asistencia técnica, capacitación y otros beneficios para los sub-contratistas.
- Consulte [ADS 302](#) para más información.

28

- Más puntos importantes sobre las donaciones bajo contratos:
- El contratista puede anunciar sus Proyectos Bajo Contrato en los periódicos, asociaciones profesionales o sitios de internet, por lo que si está buscando una oportunidad como sub-contratista, es importante que consulte estas fuentes frecuentemente.
- Para organizaciones más pequeñas, las donaciones por contrato pueden abrir puertas al financiamiento futuro de USAID.
 - Además, los proyectos de los contratistas pueden incluir asistencia técnica, capacitación y otros beneficios para los **sub-contratistas** que pueden ayudar a desarrollar la capacidad institucional de una organización.
- Para más información sobre las donaciones por contrato, consulte ADS 302.



Sub-contratos/Equipos

- Las organizaciones con habilidades y experiencias complementarias pueden formar un equipo para obtener un contrato/convenio o establecer sub-contratos/convenios para lograr las metas principales de desarrollo.
- La colaboración entre negocios pequeños y organizaciones locales es crucial para el trabajo de USAID.
- Recursos para trabajar en conjunto con otras organizaciones:
 - [Asociación de Negocios Pequeños para Contratistas Internacionales \(Small Business Association for International Contractors\)](#)
 - [Comité de Servicios Profesionales \(Professional Services Council\)](#)
 - [Inside NGO](#)
 - [Sociedad para el Desarrollo Internacional \(Society for International Development\)](#)
 - [InterAction](#)
- Consulte [USASpending.gov](#), para organizaciones que han obtenido contratos/convenios recientes con USAID.

29

- **Subcontratos/ Equipos:** En muchos casos, las actividades de asistencia de USAD en temas de desarrollo requieren habilidades especiales de muchos socios que trabajan en el área de desarrollo. Por ejemplo, es probable que una organización no tenga todas las habilidades profesionales, servicios, y conocimiento requeridos por USAID para reformar el sistema educativo en un país pos-conflicto. Por ello, las organizaciones con habilidades y experiencias complementarias pueden formar un equipo para obtener un contrato/convenio, o establecer subcontratos para lograr las metas principales de desarrollo.
- Las organizaciones interesadas en trabajar con USAID deben tomar en consideración que la colaboración entre pequeños negocios y organizaciones locales son cruciales para el trabajo de USAID. USAID sugiere que las organizaciones trabajen en conjunto con negocios pequeños y socios locales al máximo.
- Aquí presentamos algunos recursos para asociarse con otras organizaciones que ya han estado involucradas con el trabajo de USAID (no patrocinadas por USAID)
 - [Asociación de Negocios Pequeños para Contratistas Internacionales \(Small Business Association for International Contractors\)](#)
 - [Comité de Servicios Profesionales \(Professional Services Council\)](#)
 - [Inside NGO](#)
 - [Sociedad para el Desarrollo Internacional \(Society for International Development\)](#)

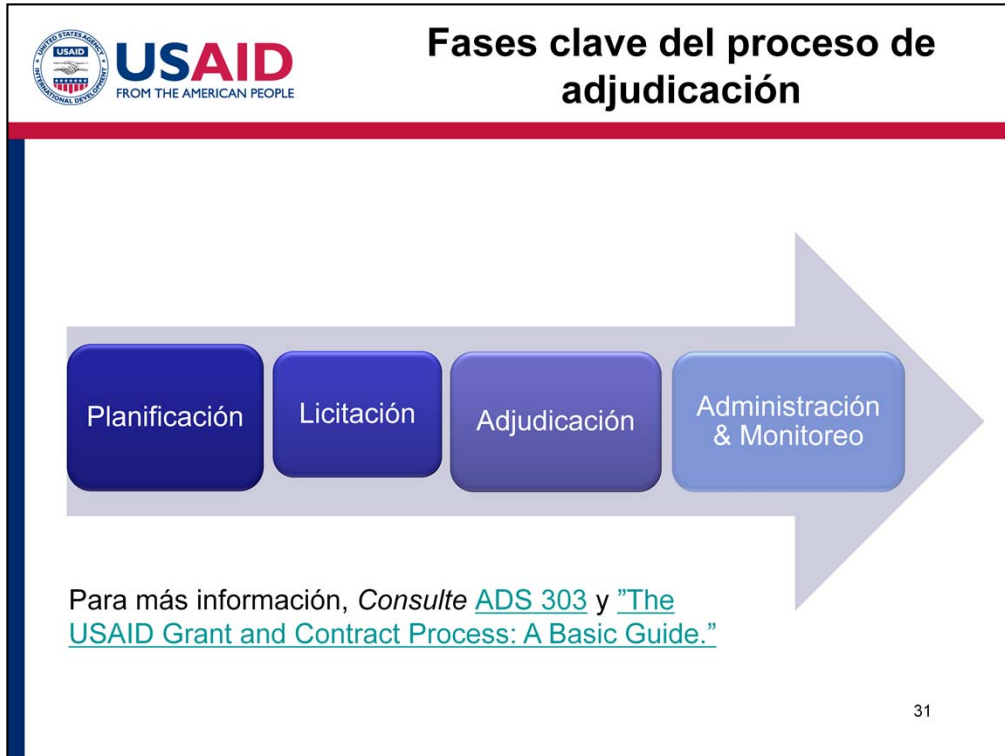
USAID.

Sección 5. Fases claves del proceso de adjudicación



30

- Pasemos ahora a hablar sobre las fases clave del proceso de adjudicación.



- Las fases clave del proceso de adjudicación son:
 - Planificación: Incluye el diseño del proyecto, la identificación de requisitos, el tipo adecuado del contrato/convenio, y la elaboración de una investigación de mercado.
 - La fase de licitación incluye la publicación de la oportunidad de financiamiento, la cual veremos más adelante en detalle.
 - Después de evaluar todas las propuestas, USAID seleccionará a la organización(es) que haya cumplido con todos los requisitos, y comenzará la negociación del contrato/convenio. (Adjudicación)
 - Después de hacer la adjudicación, USAID administrará y monitoreará el progreso del proyecto.
- Para más información sobre el proceso de adjudicación, Consulte: ADS 303 y la guía básica para el proceso de adjudicación de contratos/convenios de USAID, llamado: "USAID Grant and Contract Process: A Basic Guide."



- Las licitaciones proveen **tres elementos clave**:
 1. Descripción del programa/alcance de trabajo
 2. Requisitos de la licitación y entrega de propuesta
 3. Criterios de evaluación

- **Medios de Licitación:**
 - Declaración Anual de Programas (*Annual Program Statement, APS*)
 - Solicitudes de Aplicación (*Requests for Applications, RFA*) para donaciones y Acuerdos de Cooperación
 - Solicitudes de Propuestas (*Requests for Proposals, RFP*) para contratos y Solicitudes de Cotizaciones (*Requests for Quotations, RFQ*) para contratos IDIQ.

32

- Las licitaciones suelen proporcionar tres elementos clave:
 1. Una descripción del programa o alcance de trabajo
 2. Los requisitos para la licitación y entrega de propuesta, incluyendo los documentos y la información que hay que entregar y la fecha, así como los requisitos que deben cumplir las organizaciones para poder aplicar, y
 3. Los criterios de evaluación, es decir, la forma en cómo se evaluarán las solicitudes o propuestas.

- Los medios de licitación son:
 - La Declaración Anual de Programa o (*Annual Program Statement, APS*)
 - Las Solicitudes de Aplicación o (*Requests for Applications, RFA*) para donaciones y Acuerdos de Cooperación, y
 - Las Solicitudes de Cotizaciones (*Requests for Quotations, RFQ*) para contratos IDIQ.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

La Declaración Anual de Programas (*Annual Program Statement, APS*)

- La Declaración Anual de Programas permite que el gobierno de los Estados Unidos otorgue varios convenios durante un mismo período. Generalmente las propuestas se aceptan y se revisan de forma continua durante un período definido (por ejemplo, un año).
- Busca propuestas por parte de solicitantes potenciales para proveer métodos innovadores y efectivos para abordar un tema en específico.
- Pueden buscar propuestas que fortalezcan la capacidad institucional de las organizaciones locales.
- La Declaración Anual de Programas se publica en [Grants.gov](https://www.grants.gov). Consulte [ADS 303](#) para más detalles acerca de las normas de USAID para la Declaración Anual de Programas.

33

- La Declaración Anual de Programas permite que el gobierno de los Estados Unidos otorgue varios convenios durante un mismo período. Generalmente las propuestas se aceptan y se revisan de forma continua durante un período definido (por ejemplo, un año). Aunque el gobierno de los Estados Unidos pueda establecer un monto máximo para convenio, bajo la Declaración Anual de Programas, las propuestas se pueden aceptar con cualquier cantidad hasta el monto máximo y por períodos variados. Normalmente USAID establecerá un presupuesto total para una propuesta y una vez que los fondos estén reservados, o al término de un año, ya no se aceptarán otras propuestas.
- Busca propuestas por parte de solicitantes potenciales para proveer métodos innovadores y efectivos para abordar un tema en específico.
- Uno de los objetivos de USAID Forward es desarrollar la capacidad local de las organizaciones, por lo que la Declaraciones Anuales de Programas pueden buscar actividades para fortalecer la capacidad institucional de organizaciones locales.
- Las APS se publican en la página [Grants.gov](https://www.grants.gov). También tome en cuenta que las Misiones, Agencias y Oficinas Técnicas pueden publicar enmiendas a una Declaración Anual de Programas Global, la cual es publicada por las oficinas en Washington y suele llamarse una “APS global”. Las enmiendas pueden destacar objetivos de desarrollo específicos y programas que la Misión, Agencia u Oficina Técnica de USAID quiere enfatizar bajo el APS Global. Los documentos de conceptos propuestos en respuesta a las enmiendas también deben cumplir con los términos y condiciones de la APS Global. Consulte [ADS 303](#) para más detalles acerca de las normas de USAID para la Declaración Anual de Programas.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Solicitudes de Aplicación (*Requests for Applications, RFA*)

- Solo para **Donaciones, Acuerdos de Cooperación, y Convenios Líder/Asociado.**
- Se publican en [Grants.gov](https://www.grants.gov).
- Las Solicitudes de Aplicación (*Requests for Applications, RFA*) invitan a entidades interesadas en presentar una propuesta competitiva de asistencia de USAID.
- El ámbito de una RFA varía mucho - puede tener un enfoque específico o ser muy amplio.
- El **período mínimo** para recibir las propuestas en respuesta a una Solicitud de Aplicación es **30 días** después de su publicación.
- Consulte [ADS 303](#) para más detalles acerca de las normas de USAID.

34

- Las Solicitudes de Aplicación (*Requests for Applications, RFA*) son la manera más común de solicitar propuestas de ONGs. Las convocatorias son solo para donaciones, Acuerdos de Cooperación y Convenios Líder/Asociados. El aviso de financiamiento para cada Convenio Líder/Asociado debe incluir una estimación anticipada de la cantidad en dólares del Convenio Asociado.
- Estas solicitudes se publican en [Grants.gov](https://www.grants.gov).
- Las solicitudes invitan a entidades interesadas a presentar propuestas competitivas para asistencia de USAID.
- El ámbito de una convocatoria varía mucho - puede tener un enfoque específico o ser muy amplio.
- El **período mínimo** para recibir propuestas en respuesta a una convocatoria es de **30 días** después de su publicación. USAID trata de proveer períodos largos de respuesta para actividades considerables o solicitudes más detalladas para asegurar un alto nivel de calidad.
- Consulte [ADS 303](#) para más detalles acerca de las normas de USAID.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Solicitudes de Propuestas (Requests for Proposals, RFP)

- Sólo se utilizan para contratos. Se publican en [FedBizOpps.gov](https://www.fedbizopps.gov)
- Los contratos se pueden otorgar a **CUALQUIER** tipo de organización privada.
 - Aunque son utilizados frecuentemente por organizaciones con fines de lucro, también las organizaciones sin fines de lucro pueden solicitar contratos a través de esta Solicitud de propuestas.
- Consulte [ADS 302](#) para más detalles acerca de las normas de USAID.



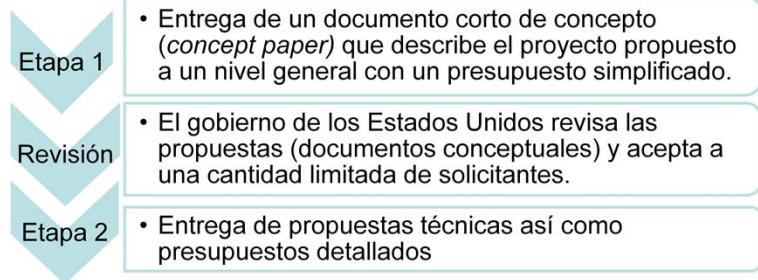
35

- La Solicitudes de Propuestas (*Requests for Proposals, RFP*) solo se emiten para oportunidades de contratos y se publican en FedBizOpps.gov
- Los contratos se pueden otorgar a **CUALQUIER** tipo de organización privada.
 - Aunque son utilizados frecuentemente por organizaciones con fines de lucro, también las organizaciones sin fines de lucro pueden solicitar contratos a través de esta convocatoria.
- Consulte *la* [ADS 302](#) para más detalles acerca de las normas de USAID.



Concurso de etapas múltiples

- Frecuentemente son utilizados cuando se esperan propuestas de muchos solicitantes o contratistas.
- Por ejemplo, para asistencia:



- Es una excelente oportunidad para competir para fondos sin comprometer el tiempo y los recursos necesarios para desarrollar una propuesta o solicitud completa.

36

- USAID puede establecer un sistema de competencia escalonado, el cual se utiliza frecuentemente cuando se esperan solicitudes de muchos solicitantes o contratistas.
- Por ejemplo, para asistencia en un concurso multi-etapas, USAID puede pedir que los concursantes potenciales entreguen en primera instancia un resumen ejecutivo o una propuesta (documento conceptual) y la información correspondiente del presupuesto. Después de que USAID revisa y evalúa las propuestas, el personal elige a una cantidad limitada de éstas y conduce el concurso a un segundo nivel, en el cual se utilizan normas de evaluación más específicas. En esta segunda etapa, los participantes entregan propuestas técnicas completas, así como presupuestos detallados.
- Este tipo de proceso le da a las organizaciones una excelente oportunidad para participar en un concurso sin comprometer el tiempo y los recursos necesarios para desarrollar una propuesta completa.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Avisos de Adjudicación

- Para la mayoría de contratos/convenios, los Oficiales de Contratos están obligados a publicar un aviso en [FedBizOpps](#), cada vez que se adjudica un contrato a una organización.
- Para saber a qué organización se le ha adjudicado un convenio de asistencia, vaya a [USASpending.gov](#)
 - [Escriba: “Agency for International Development” y haga clic en “Search”](#). Luego, haga clic en “Advanced Search” e introduzca los términos de la búsqueda.
- Las Organizaciones interesadas en oportunidades de sub-contratación pueden contactar a las organizaciones listadas en los avisos de adjudicación con anticipación.
 - Consulte el [Módulo sobre Formando Asociaciones de Sub-Contratación](#) 37

Para la mayoría de contratos, los Oficiales de Contratos están obligados a publicar un aviso en [FedBizOpps](#) cada vez que se adjudica un contrato a una organización.

- Para saber a qué organización se le ha adjudicado una convenio de asistencia, vaya a [USASpending.gov](#), escriba: “Agency for International Development” y haga clic en “Search”. Luego, haga clic en “Advanced Search” e introduzca los términos relevantes de la búsqueda.
- Formar asociaciones con anticipación es crucial, particularmente para ser incluido como un potencial sub-contratista en respuesta a una solicitud, sin embargo, si ya lo hizo y luego el contratista principal con quien se asoció no es el contratista elegido, se puede poner en contacto con los demás contratistas listados en los avisos con anticipación para investigar otras oportunidades potenciales de sub-contratación. Para más información acerca de cómo promover su organización, así como de cómo agruparse buscando a los contratistas principales en [USASpending.gov](#), puede ver nuestro módulo sobre cómo Formar Asociaciones de Sub-Contratación.

Sección 6. Herramientas de Comunicación para Socios



38

- Los Oficiales de Contratos y Convenios de USAID y otros miembros del personal se puede comunicar con los socios durante la etapa de planeación, el período de solicitud (presentación de propuestas), o la etapa de adjudicación de varias maneras. En la Sección 6, vamos a explicar cada tipo de herramienta de comunicación para los socios.



Herramientas de Comunicación con los Socios durante la Etapa de Planeación

Herramienta	Propósito
Borradores de Alcances de Trabajo (Draft Statements of Work, SOW) o Descripciones de Programa (Program Descriptions, PD)	Impulsar soluciones de desarrollo desde la comunidad de los socios
Reuniones sobre el Diseño del Proyecto	Buscar contribuciones del sector privado y de los socios para el desarrollo, a fin de entender los desafíos y los recursos disponibles
Solicitudes de Información (Requests for Information, RFI) y Búsqueda de Fuentes	Medir el interés de los socios y realizar investigaciones de mercado
Borradores de Solicitudes de Aplicación (<i>Requests for Applications</i>) y Solicitudes de Propuestas (<i>Requests for Proposals, RFP</i>) para comentarios públicos	Evaluar elementos de diseño (frecuentemente para programas grandes, mayores a \$100 Millones de dólares)
Reuniones o Juntas de Pre-Licitación	Facilitar preguntas de socios potenciales y retroalimentación antes de que inicie el concurso, y aclaración de dudas

- Los avisos se publican en [Grants.gov](https://www.grants.gov) o [FedBizOpps.gov](https://www.fedbizopps.gov)
- El uso de estas herramientas se lleva a cabo de acuerdo al criterio del Oficial de Contratos/Convenios (AO/CO) y puede utilizar todas, algunas, o ninguna. 39

Antes de que se publique una licitación en Grants.gov o FedBizOpps.gov, USAID se puede comunicar con los socios de varias maneras:

- Podemos emitir **Borradores de Alcances de Trabajo (SOW) o Descripciones de Programa (PD)** para **Impulsar** soluciones de desarrollo desde la comunidad de los socios;
- **Las Reuniones sobre el Diseño del Proyecto** se realizan para buscar contribuciones del sector privado y de los socios para el desarrollo, a fin de entender los desafíos y los recursos disponibles;
- **Las Solicitudes de Información (RFI)/Búsqueda de Fuentes** miden el interés de los socios y se utilizan para realizar investigaciones de mercado.
- **Los Borradores de Solicitudes de Aplicación (*Requests for Applications*) y las Solicitudes de Propuestas (*Requests for Proposals, RFP*) para comentarios públicos** evalúan elementos de diseño (frecuentemente para programas grandes que exceden \$100 millones de dólares);
- Una de las herramientas de comunicación con los socios más comunes que USAID utiliza antes de una licitación son las **Reuniones o Juntas de Pre-licitación**, las cuales facilitan la retroalimentación así como las preguntas que puedan tener los socios potenciales antes del inicio del concurso, y para aclaración de dudas. Estas pueden ayudarle a obtener

conocimientos para presentar una propuesta exitosa y darle la oportunidad de conocer a otros socios interesados en la implementación. Esto puede ser muy útil para formar asociaciones con anticipación.

- Aunque parece que es una lista extensa, no se preocupe de los nombres de las herramientas. Es importante que sepa que USAID puede utilizar varias herramientas para comunicarse con los posibles socios durante la etapa de planeación.
- Tome en cuenta que estos tipos de herramientas de comunicación con los socios y las preguntas y respuestas de las juntas de pre-licitación se pueden publicar en Grants.gov o FedBizOpps.gov dependiendo del tipo de mecanismo que se vaya a utilizar.
- La realización de los eventos de comunicación depende del criterio del Oficial de Contratos/Convenios. Puede ser que se utilice todas, algunas o ninguna de las herramientas. Generalmente, la probabilidad de realizar estos eventos depende de factores como **iniciativas prioritarias** (como Feed the Future: Alimentando el Futuro), un enfoque en pequeños negocios o de negocios desfavorecidos, requisitos complejos, o un ambiente laboral complejo. Mientras más grande sea el contrato/convenio, más probable será que una o más de las herramientas se utilicen.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Herramientas de Comunicación con Socios durante una Licitación Abierta

Herramienta	Propósito
Juntas de pre-licitación	Realizarlas antes del cierre de un APS/RFA/RFP para una solicitud abierta para responder a preguntas

- Conducida por el Oficial de Contratos/Convenios (Contracting Officer), los Representantes del Oficial de Contratos/Convenios (Contracting Officer Representative, COR, o Agreement Officer Representative, AOR), y/u otros funcionarios de USAID.
- Brindan una oportunidad para que los socios interesados puedan conocerse, y asociarse o agruparse.
- Los avisos identifican la ubicación de la conferencia la cual puede ser vía teleconferencia o webinar.
- Los materiales escritos se pueden publicar en línea para todos los participantes (incluyendo preguntas y respuestas).

40

- Además de las Conferencias de pre-licitación ofrecidas durante la etapa de planificación, USAID también puede facilitar conferencias de pre-propuesta durante una licitación abierta (es decir, después de que USAID haya publicado una oportunidad de financiamiento en Grants.gov o FedBizOpps.gov y antes de que se cierre la licitación). El propósito principal de estas conferencias es responder a las preguntas de los socios interesados.
- Las conferencias de pre-licitación se realizan por el Oficial de Contratos/Convenios, sus representantes conocidos como COR o AOR y/u otros funcionarios de USAID.
- Estos eventos pueden brindar una oportunidad para que los socios interesados puedan conocerse y asociarse o agruparse.
- Los anuncios publicados en Grants.gov o FedBizOpps.gov identificarán una ubicación para la conferencia. Si una organización no puede asistir, es posible que se pueda participar vía teleconferencia o webinar.
- Los materiales escritos se pueden publicar en línea para todos los participantes (incluyendo las preguntas y respuestas).



Herramientas de comunicación con socios - Etapa de adjudicaciones

Herramienta	Propósito
Informe de USAID	Brindar a los solicitantes/ contratistas la oportunidad de que aprendan y se preparen para futuras licitaciones de USAID

- El solicitante/contratista puede pedir un informe después de recibir la notificación del estado de la solicitud/propuesta. **¡Aproveche las sesiones informativas!**
- Tanto los solicitantes que ganaron la licitación como los que no, pueden solicitar un informe.
- Una sesión informativa o retroalimentación se puede realizar en persona, por carta oficial, teleconferencia o *webinar*.
- Para pedir una sesión informativa o retroalimentación después de recibir la notificación, escriba al punto de contacto que aparece en la licitación.
- Consulte la norma [ADS 303](#) para más información acerca de sesiones informativas (*de-briefings*) de asistencia; y [FAR 15.505 y 15.506](#) para más información acerca de informes de adquisición. 41

- Las reglas de adquisición y asistencia de USAID permiten sesiones informativas (*de-briefings*) durante la etapa de adjudicación. Un solicitante o contratista puede pedir un informe después de recibir noticias del estatus de la solicitud/ propuesta. Una sesión informativa es una buena oportunidad de aprendizaje para los solicitantes, y pretende ayudar a los socios a responder a solicitudes de USAID en el futuro, por lo tanto es muy importante que aproveche estas sesiones informativas.
- Hayan ganado la licitación o no, todos los contratistas pueden pedir sesiones informativas.
- Durante la misma, se le puede solicitar al Presidente del Comité de Evaluación Técnica un informe que explique la base de la decisión y las fortalezas y debilidades de la propuesta técnica en términos de las normas de evaluación y revisión publicadas.
- Dicho informe se puede realizar en persona, por carta oficial, teleconferencia o webinar. El Oficial de Contratos/ Convenios decidirá la manera en que se dará.
- Para pedir una sesión informativa después de recibir la notificación de una licitación, solicítelo por escrito al punto de contacto que aparece en la licitación para recibir información adicional mediante el informe.
- Para convenios de asistencia, dicha solicitud se deberá hacer dentro de los 10 días laborales posteriores a la notificación. Consulte la ADS 303 para más información acerca de informes de asistencia.
- Para contratos, la solicitud se deberá hacer dentro de los 3 días posteriores a la recepción de la notificación de exclusión del concurso. Consulte la FAR 15.505 y 15.506 para más información acerca de los informes (*de-briefings*) de adquisiciones.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Sección 7. Reglas de Competencia



42

- En esta última sección se cubrirán algunas reglas de competencia.



- La Competencia tiene como resultado brindar innovación, diversidad, creatividad, mejores soluciones, mejor calidad y precios más bajos.
- Para ser justo y lo más abierto posible, el Gobierno de los Estados Unidos evita acciones que beneficiarían injustamente a una organización más que a otra.
- Algunos métodos para promover la Competencia son:
 - Asistencia: Solicitudes de Aplicación (RFA) y Declaración Anual de Programas (APS)
 - Adquisición: Solicitudes de Propuestas (RFP) y Solicitudes de Cotizaciones (RFQ)

43

- La Competencia tiene como resultado brindar innovación, diversidad, creatividad, mejores soluciones, mejor calidad, y precios más bajos. A menos que aplique una excepción, USAID debe otorgar todos los contratos, donaciones y Acuerdos de Cooperación de una manera competitiva.
- Para ser justo y lo más abierto posible, el Gobierno de los Estados Unidos evita acciones que beneficiarían injustamente a una organización más que a otra.
 - Si se le hace una pregunta al gobierno de los Estados Unidos acerca de una licitación en particular, el gobierno tiene que responder a todas las organizaciones que están participando.
- Algunos métodos para promover la competencia son:
 - Para asistencia se usa la Solicitudes de Aplicación (RFA) y la Declaración Anual de Programas (APS)
 - Para adquisición se usan las Solicitudes de Propuestas (RFP) y la Solicitudes de Cotizaciones (RFQ).



- Las excepciones deben ser específicas y bien documentadas.
- Ejemplos de **algunas** excepciones a la competencia que son relevantes para organizaciones más pequeñas con poca o nada de experiencia trabajando con USAID incluyen:
 - Competencia Local
 - Convenios de Transición
 - Donaciones Pequeñas
 - Excepción de Nuevo Beneficiario

- Siempre debe haber competencia a menos que haya una excepción. Las excepciones de competencia deben ser específicas y bien documentadas.
- Ejemplos de **algunas** excepciones a la competencia que son relevantes para organizaciones más pequeñas con poca o nada de experiencia trabajando con USAID incluyen:
 - Competencia Local
 - Convenios de Transición
 - Donaciones Pequeñas
 - Excepción de Nuevo Beneficiario



Excepciones a la Competencia (Cont.)

	Autoridad	Descripción
Adquisición Limitada a Entidades Locales	AF 2012 Ley de Asignaciones, Sec. 7700; ADS 302	Se aplica a contratos nuevos < \$5 Millones de dólares
Asistencia Limitada a Competencia Local	ADS 303	Se limita a organizaciones locales o regionales (indígenas).
Convenios de Transición	ADS 303	Para organizaciones locales que son sub-contratistas de un contrato primario de USAID; < \$5 Millones de dólares, < 5 años.
Donaciones simplificadas (Pequeñas)	ADS 303	Contratos/Convenios < \$150.000 que no exceden un año.
Excepción de Nuevo Beneficiario	ADS 303	Para donaciones o Acuerdos de Cooperación < \$5 Millones de dólares, limitada a organizaciones que hayan recibido asistencia directa de USAID < \$1.5 Millones de dólares durante los últimos 3 años.

- Hemos incluido en esta diapositiva una tabla que explica algunas excepciones a la competencia con sus autoridades y una breve descripción.
- La Ley de Asignaciones del Año Fiscal 2012 de USAID contiene la autoridad para un programa piloto que permite que los contratos sean limitados a la competencia entre entidades locales, de hacerlo así: (a) resultaría en el ahorro de costos, (b) desarrollaría la capacidad local, o (c) permitiría a la agencia iniciar un programa o una actividad en mucho menos tiempo que si la competencia no fuera así de limitada. Esta excepción se aplica a contratos nuevos que no exceden \$5 millones de dólares.
- Del mismo modo, USAID puede limitar la competencia a organizaciones locales o regionales (indígenas) para convenios de asistencia bajo ADS 303.
- USAID también puede otorgar convenios de transición sin competencia a una organización local que haya sido sub-contratista de un contrato/convenio primario de USAID, y que cumpla con ciertas condiciones, las cuales incluyen la restricción de que la adjudicación directa a la organización local no exceda \$5 millones de dólares (o \$20 millones para Países de Prioridad Crítica) y que no exceda 5 años de duración.

- Además, USAID puede otorgar sin competencia donaciones simplificadas o pequeñas con un valor estimado de \$150.000 dólares o menos cada uno, y con una duración que no exceda de un año.
- Finalmente, la excepción de nuevo beneficiario permite a USAID pre-seleccionar a socios implementadores (locales o de los Estados Unidos) que hayan recibido asistencia directa de USAID de menos de \$1.500.000 durante los últimos tres años. La intención de esta excepción a la competencia es aumentar el número y la sustentabilidad de los socios de desarrollo, y facilitar la entrada a nuevos socios. Esta excepción se limita a donaciones o Acuerdos de Cooperación valorados en menos de \$5 millones de dólares.
- Hay que estar pendiente de estas excepciones listadas en las solicitudes/licitaciones y leer los límites de competencia en detalle para determinar si la organización cumple con los requisitos para participar.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Contratos Reservados para Negocios Pequeños (Small Business Set-Asides)

- Existen varias iniciativas que tienen la intención de beneficiar a negocios pequeños estadounidenses, definidos por la Administración de Negocios Pequeños de los Estados Unidos (*Small Business Administration, SBA*) que compiten por contratos/convenios federales.
- Estos programas incluyen incentivos, contratos reservados y preferencias incluyendo, pero no limitados a:
 - Negocios propios de mujeres, veteranos, minorías y desfavorecidos
 - Programas de Competencia Limitada para negocios bajo el Programa de SBA 8(a) y negocios elegibles ubicados en Zonas de Negocios Históricamente Sub-utilizadas (HUBZONE) (Consulte [ADS 302.3.3.3](#) y [FAR Parte 19](#))
- Por favor contacte a la Oficina de USAID de Utilización de Negocios Pequeños y Desfavorecidos en osdbu@usaid.gov para información acerca de las oportunidades de USAID o al SBA en answerdesk@sba.gov para información general acerca de los programas de negocios pequeños estadounidenses.

46

- Existen varias iniciativas que tienen la intención de beneficiar a negocios pequeños estadounidenses, como los definidos por la Administración de Negocios Pequeños de los Estados Unidos (*Small Business Administration, SBA*), que compiten por contratos/convenios federales.
- Estos programas incluyen incentivos, contratos reservados, y preferencias, incluyendo pero no limitadas a:
 - Negocios propios de mujeres, veteranos, minorías y desfavorecidos
 - Programas de competencia limitada para negocios pequeños según el Programa de SBA 8(a) y negocios elegibles ubicados en Zonas de Negocios Históricamente Sub-utilizadas (HUBZONE)
- Por favor contacte a la Oficina de USAID de Utilización de Negocios Pequeños y Desfavorecidos a osdbu@usaid.gov para información acerca de las oportunidades de USAID o SBA a answerdesk@sba.gov para información general acerca de los programas de negocios pequeños estadounidenses.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Propuestas no Solicitadas (Unsolicited Proposals) y Solicitudes de Donaciones (Unsolicited Assistance Applications)

- Se otorga financiamiento a las Propuestas no Solicitadas **solamente en casos excepcionales**.
- **Normas estrictas:**
 - Deben ser actividades nuevas, únicas e innovadoras que **no** se pueden obtener a través de métodos competitivos
- [Guía para la entrega de propuestas no solicitadas para contratos](#)
- [Guía para la entrega de propuestas no solicitadas para convenios y donaciones](#)
- Alternativamente, utilice la estrategia de 5 pasos para investigar oportunidades detallada en el [módulo #1](#).

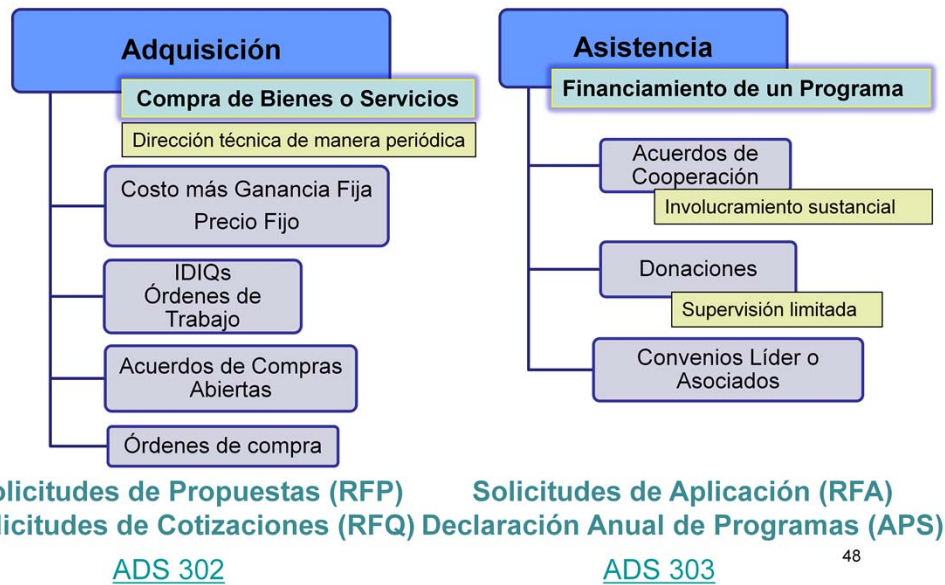
47

- Finalmente queremos mencionar algunos puntos sobre las Propuestas no Solicitadas (Unsolicited Proposals) y Solicitudes de Donaciones (Grants Applications).
- USAID prefiere otorgar contratos/ convenios **competitivos** cuando sea posible para asegurar que se logre el mejor valor y las soluciones más sólidas de quienes pueden entregar los resultados deseados. Se otorga financiamiento a propuestas o solicitudes de contrato/convenio no solicitadas **solamente en casos excepcionales**.
- Tenga en cuenta que las normas para propuestas y solicitudes de donaciones no solicitadas son muy **estrictas**. Se espera que estas propuestas y solicitudes de donaciones no solicitadas sean nuevas, únicas e innovadoras y que no se pueden obtener a través de métodos competitivos.
- Si quiere más información, haga clic en los enlaces para estas [Guía para la entrega de propuestas no solicitadas para contratos](#); y [Guía para la entrega de propuestas no solicitadas para convenios y donaciones](#)
- Sabiendo que las solicitudes o propuestas no solicitadas reciben financiamiento en pocas ocasiones, le sugerimos que utilice la estrategia de 5 pasos para investigar oportunidades de cómo trabajar con USAID que puede encontrar en el en módulo #1. Este módulo trata de técnicas de investigación que los socios interesados pueden utilizar para tener

mejor éxito en la determinación de programas en marcha y la entrega de solicitudes o propuestas para oportunidades de financiamiento en el futuro que se alineen con las estrategias específicas de USAID y sus objetivos de desarrollo.



Resumen de los tipos de mecanismos de contratación



- Para concluir, quiero tomar un momento para resumir algunas de las ideas principales que hemos cubierto en este módulo.
- Para adquisiciones, los diferentes tipos de contratos incluyen: Costo más Ganancia Fija, Precio Fijo y Contratos de Entrega Indefinida, Cantidad Indefinida (IDIQ) y además Acuerdos de Compras Abiertas.
- De asistencia, hemos hablado de Donaciones (incluyendo Donaciones con Valor Fijo (FOG), Acuerdos de Cooperación y Convenios Líder/Asociados.
- Con respecto al propósito principal de los contratos, el gobierno de los Estados Unidos es el comprador de bienes o servicios. La Asistencia se refiere al financiamiento del gobierno de los Estados Unidos para un programa que cumple con un propósito público.
- El nivel de involucramiento del gobierno de los Estados Unidos dependerá del tipo de mecanismo. Bajo los contratos, USAID se involucra significativamente a través de dirección técnica de manera periódica. En el caso de los Acuerdos de Cooperación, USAID se involucra sustancialmente con el beneficiario en ciertas áreas de la implementación de los programas, y bajo las donaciones USAID tiene supervisión limitada sobre la implementación de un programa.
- Para las adquisiciones, las organizaciones interesadas entregan una propuesta en respuesta a una Solicitud de Propuestas (RFP) o una

cotización en respuesta a un Solicitud de Cotizaciones (RFQ). Para asistencia, las organizaciones interesadas entregan una solicitud en respuesta a una Solicitud de Aplicación (RFA) o Declaración Anual de Programas (APS).

- Durante todo este módulo, nos hemos referido a las normas de USAID, las cuales tratan de la adquisición en la ADS 302 y la asistencia en la ADS 303.
- Además, hemos hablado de las fases clave del ciclo de contratos/convenios y las herramientas de comunicación para los socios. Hemos dado algunos ejemplos generales de excepciones a la competencia, incluyendo la competencia local, convenios de transición, donaciones pequeñas y nuevos beneficiarios.
- Esperamos que este módulo le haya servido y que se tome el tiempo de revisar los otros módulos en nuestra serie de “Cómo Trabajar con USAID.”

- Muchas gracias por su tiempo.

Prueba de conocimiento

Las preguntas siguientes verificarán su comprensión del contenido de este módulo.

Instrucciones: Lea cada pregunta en detalle y seleccione su respuesta antes de hacer clic en “continuar” y seguir a la próxima pregunta.

Después de que haya contestado todas las preguntas, haga clic en “terminar” para conocer los resultados. Después de revisar sus resultados, usted sabrá si ha comprendido correctamente el contenido de este módulo.

49

Prueba de Conocimiento

Las preguntas siguientes verificarán su comprensión del contenido de este módulo.

Instrucciones: Lea cada pregunta en detalle y seleccione su respuesta antes de hacer clic en “continuar” y seguir a la próxima pregunta.

Después de que haya contestado todas las preguntas, haga clic en “terminar” para conocer los resultados. Después de revisar sus resultados si ha comprendido correctamente el contenido de este módulo.



PROPERTIES

On passing, 'Finish' button: [Goes to Next Slide](#)

On failing, 'Finish' button: [Goes to Next Slide](#)

Allow user to leave quiz: [At any time](#)

User may view slides after quiz: [At any time](#)

Show in menu as: [Single item](#)



Edit in Quizmaker



Edit Properties

Este módulo fue producido por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).

Este proyecto incluye los esfuerzos colectivos de la Iniciativa de Nuevos Socios, el Programa de Socios Capaces y personal de USAID.

USAID valora a todos los individuos que han contribuido su tiempo y sus ideas para el desarrollo de esta serie de módulos.

Reconocimientos de fotos

Diapositiva 5: USAID Ghana / Alda Kauffield

Diapositiva 11: USAID Nepal

Diapositiva 20: USAID Nepal

Diapositiva 25: USAID Ghana / Alda Kauffield

Diapositiva 30: USAID Morocco

Diapositiva 35: USAID Ghana / Alda Kauffield

Diapositiva 38: USAID Kenya / Jeffrey Karang'ae

Diapositiva 42: USAID Tanzania / Megan Johnson

Este módulo fue producido por la Agencia de Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID).

Este proyecto incluye los esfuerzos colectivos pasados de la iniciativa de socios nuevos, el programa de socios capaces y personal de USAID.

USAID valora a todas las personas que han contribuido con su tiempo y sus ideas para el desarrollo de este serie de módulos.