



CORPORACION VIAL DEL URUGUAY S.A.

**PLIEGO DE BASES DE SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN
DE SERVICIOS DE CONSULTORIA PARA LA MODIFICACIÓN DEL CONTRATO DE
CONCESIÓN SUSCRITO ENTRE LA CND Y EL MTOP**

PARTE I. TERMINOS DE REFERENCIA

1.1 INTRODUCCION

La República Oriental del Uruguay ha recibido el préstamo UR-13/2012 (en adelante llamado “fondos” o “Préstamo”) del Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata – FONPLATA, para financiar el Programa de Rehabilitación y Mantenimiento de Infraestructura Vial. El Prestatario es la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND) y el Organismo Ejecutor del Programa es la Corporación Vial del Uruguay (CVU). El Prestatario destinará una parte de los fondos del Programa para sufragar gastos elegibles en virtud del Contrato objeto de esta Licitación. Asimismo CAF participa cofinanciando desde el “Programa de Inversión Pública en Infraestructura Vial de fecha 28/10/2009”

La CND requiere de un servicio de consultoría para la “Modificación del Contrato de Concesión suscrito entre la CND y el MTOP, para la construcción, mantenimiento, explotación y administración de más de 1600 km de Red Vial, revisión de la extensión de la Red Vial Concesionada y establecimiento de los estándares de confort y estado de la red concesionada”.

La CVU actuará como contratante; los interesados, previa inscripción en su registro de proveedores, podrán adquirir las bases de licitación en la CVU a un precio de U\$S 500 (dólares estadounidenses quinientos).

La CND y el Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTOP) fiscalizarán el trabajo de consultoría.

1.2 OBJETO y ALCANCE

Esta Consultoría tiene por objeto:

- A) Elaborar una propuesta de la red que integrará la concesión, a partir de la determinación de los estándares que se exigirán, no solo para dicha red sino también para la de similar tipología gestionada por el MTOP. Tomando en cuenta a tales efectos la optimización de las variables intervinientes de modo de minimizar los costos globales para la sociedad.
- B) Sobre la red definida en el punto anterior (A), realizar una evaluación de estado integral del pavimento, evaluar socioeconómica y financieramente el programa para la red a ser concesionada.
- C) Revisar el contrato de concesión vigente y proponer modificaciones.

1.3 ESTUDIOS Y DOCUMENTOS A REALIZARSE COMO PARTE DE LA CONSULTORÍA

Las principales características de cada uno de estos componentes se indican seguidamente:

A) ELABORACION DE LA PROPUESTA DE RED QUE INTEGRARÁ LA CONCESION

Para una red predeterminada, existe una estrecha relación entre sus características de estado inicial, el tránsito que la utilice (existente y proyectado), el estándar que se defina para la misma, y los recursos que sea posible asignar.

Asimismo, el estado en que se encuentre una ruta, debería estar asociado fundamentalmente con su tipología y no con quien la gestiona. En este sentido entonces debe considerarse que, previo a la definición de los estándares que se exigirán a las rutas que integrarán la concesión, se deberá realizar un análisis cuyo resultado contenga una propuesta acerca de cuáles son los estándares más convenientes para aplicar a todas las vías de similares características, formen parte o no de la concesión.

A partir de los elementos antes reseñados, se prevé entonces la necesidad de realizar un proceso iterativo que, partiendo de algunas definiciones básicas, permita determinar los estándares que se aplicarán en las distintas áreas (carreteras, puentes y seguridad vial) y los recursos que se asignarán para, finalmente, concluir en la red a ser concesionada.

El Consultor recibirá del Contratante la información que se encuentre disponible en la Dirección Nacional de Vialidad del Sistema de Inventario de las rutas nacionales, incluyendo espesores y características superficiales mediante el Índice de Estado y Rugosidad, y estructurales de pavimentos a través de la deflexión, así como datos de conteos clasificados de tránsito y de pesaje en las balanzas fijas de la Dirección Nacional de Transporte.

Se le indicarán asimismo algunas hipótesis de partida, no obstante lo cual podrá sugerir alternativas. Entre estas hipótesis se incluirá el plazo máximo para la concesión, el monto anual que se pretende destinar y la tipología de la red a incluir.

En este último aspecto, el Consultor analizará como mínimo las siguientes alternativas de red:

- a) Alternativa de mínima: Red actual de CVU.
- b) Alternativa de máxima: Red primaria y corredores internacionales.
- c) Alternativas intermedias: Red resultante de incorporar al escenario a) tramos de red primaria y/o de corredores internacionales. Con al menos los siguientes tramos:

Ruta	Progresiva inicial	Progresiva final	Longitud	Descripción
3	67k300	635k300	568k000	Ruta 1 - Bella Unión
5	69k000	245k000	176k000	Fin Concesión H&G - Pueblo Centenario
8	81k500	115k700	34k200	Solís de Mataojo - Minas (Planta Urbana)
101	22k100	33k500	11k400	Ruta 102 - Ruta 8 (29K500)
102	22k000	28k800	6k800	Ruta 101 - Ruta 8 (18K000)
102	29k100	48k900	19k800	Ruta 8 - Ruta 5 (Doble vía)
			Total kms	816k200

En la incorporación de nuevos tramos se deberá priorizar los correspondientes al área de influencia de centros estratégicos tales como: puertos, aeropuertos, zonas de áreas logísticas, zonas francas y corredores de integración IIRSA.

Se deberán considerar al menos:

Ruta	Progresiva inicial	Progresiva final	Longitud	Descripción
Acc	0k000	45k700	45k700	Accesos Oeste
12	107k000	138k100	31k100	Florencio Sánchez - Ruta 23 (I. Cortinas)
23	100k000	152k500	52k500	Ruta 11 (J. Soler) - Ismael Cortinas
17	291k500	300k000	8k500	Acc. Aeropuerto - Ruta 18
18	300k000	405k000	105k000	Ruta 17 - Ruta 26 (77K500)
26	77k500	86k700	9k200	Ruta 18 - Río Branco
		Total kms	252k000	

Para todas las alternativas se considerará como variante la inclusión de las actuales concesiones (Ruta 5 y Ruta 8) una vez finalizadas las mismas.

Con la información suministrada el Consultor procederá a formular su propuesta de acuerdo con el detalle que se presenta a continuación, el que debe considerarse únicamente como indicativo.

- i. Diagnóstico situación de base: Procesar la información disponible, elaborar un diagnóstico del estado de la red y de la concesión, como de la situación financiera.
- ii. Demanda: El objetivo de este punto es determinar con claridad la evolución del tráfico con el contrato de concesión actual a lo largo del tiempo, y el tráfico generado y desviado debido a los cambios incorporados por el proyecto a evaluar (con el futuro contrato de concesión), considerándose la información existente del sistema estadístico de tránsito del MTOP y otras fuentes.

Se deberán determinar las tasas de crecimiento de tráfico con y sin proyecto, para lo cual el contratista tendrá que proponer un modelo econométrico que permita proyectar el crecimiento del tráfico para los próximos 20 años y que deberá ser previamente aceptado por la Contratante.

El tránsito deberá ser discriminado en 5 categorías: Autos, Ómnibus, Camiones Medianos, Camiones Semi Pesados y Camiones Pesados siguiendo las categorías estadísticas definidas en el sistema estadístico de tránsito del MTOP.

- iii. Definición de estándares: Definir grupos de estándares deseables y posibles, que tomen en consideración los recursos disponibles y que sean compatibles con las condiciones de seguridad vial y ambiental. En este aspecto debe tenerse presente que se entiende conveniente considerar distintos estándares en función de la categoría de la red y de su tránsito.

Se deberá utilizar un enfoque costo beneficio, con el objetivo de determinar si el proyecto aporta valor a la sociedad. Los indicadores de rentabilidad social que deberán ser utilizados son la Tasa Interna de Retorno Social y el Valor Actual Neto Social y se realizará un análisis de sensibilidad de los mismos.

El plazo de evaluación será en primera instancia de 20 años, y la tasa de descuento social a ser utilizada para actualizar los flujos de fondos deberá ser de 5% en Unidades Indexadas.

Los costos deberán ser medidos en valores sociales y contando el contratista con los precios de cuenta a utilizar. Se deberán identificar, cuantificar y valorar, los costos y beneficios de los usuarios tanto en la situación actual, como en los proyectos evaluados. Asimismo, se deberá justificar si se realizan o no ajustes a los precios de mercado.

Se utilizará el modelo HDM 4, para evaluar las diferentes estrategias para cada escenario de inversión y grupo de *estándares*.

Se explicitarán, para cada estrategia, los egresos por concepto de inversión y mantenimiento, en cada uno de los años de la concesión, justificando los costos asociados.

- iv. Criterios para adjudicar los tramos: El Consultor analizará con la Contratante, las distintas estrategias y se determinará aquella que se entienda más conveniente. Una vez determinada la estrategia a aplicar, el Consultor someterá a consideración de la Contratante, los criterios a partir de los cuales se definirán los tramos a ser concesionados y aquellos que continuarán siendo gestionados por el MTOP. Aprobados los criterios, el Consultor construirá las nóminas de tramos que integrarán la concesión y de tramos que permanecerán en la órbita del MTOP.

B) EVALUACIÓN TÉCNICA, SOCIAL Y FINANCIERA DE LA RED A CONCESIONAR

Esta componente tiene por objeto conocer la situación real de las rutas que integran la malla a ser concesionada, definida en el numeral anterior (A), de manera de estimar con mayor precisión el estado de las rutas, los beneficios sociales netos y el flujo financiero del programa establecido. Para este cálculo, serán tomados en cuenta la demanda calculada y los estándares definidos a partir del análisis realizado en el punto anterior.

El Consultor deberá elaborar un modelo financiero que, partiendo del programa de obras que resulte del componente A, proyecte los flujos de fondos de la CVU (ingresos, egresos) de manera tal que la operación sea sostenible desde el punto de vista financiero e incorpore una fórmula de ajuste de los ingresos que recibirá la CVU que esté en consonancia con los egresos que deberá afrontar para cumplir con sus obligaciones. El modelo debe explicitar claramente los supuestos realizados, incluir análisis de sensibilidad e incorporar variables de riesgo.

A modo ilustrativo esta componente deberá incluir los siguientes puntos:

Evaluación Técnica

- i. *Relevamiento deflectométrico de pavimento flexible y rígido, IRI, medición de surco de huella y actualización de inventario.*

El presente estudio contempla la medición de la deflexión del pavimento de los tramos de carreteras seleccionados, que se adjuntan.

El consultor tomará medidas de deflexión cada 200 metros en la dirección más castigada por el tránsito en pavimento asfáltico y cada 100 metros en pavimento de hormigón con equipo FWD, siguiendo las indicaciones dadas en la norma NLT-338-07.

El Consultor deberá relevar conjuntamente la temperatura del pavimento y las condiciones de humedad de la subrasante para luego poder realizar las correcciones de las mediciones con una metodología propuesta por él y aprobada por la contraparte.

El Consultor deberá verificar la calidad de las mediciones y procesar la información obtenida.

Además el consultor deberá realizar las mediciones del Índice de Regularidad Internacional para conocer el estado superficial del pavimento. La medición debe realizarse por hectómetros de acuerdo a la norma PG-3 española y deben reportarse con las tolerancias establecidas en la Orden Circular respectiva en tres grandes segmentos para firmes rehabilitados.

También se realizarán mediciones del surco de huella mediante perfiles transversales de 2 metros de ancho por carril.

El consultor actualizará el Inventario Vial en todos los tramos incluyendo puentes, señalización vertical, postes kilométricos, alcantarillas, ensanches de carril, intersecciones y accesos indicando su localización mediante la abscisa correspondiente.

ii. Estudio de evaluación de pavimento flexible y rígido

Este estudio debe comprender los siguientes conceptos:

- Determinación de las deflexiones producidas en el pavimento de los tramos mencionados mediante un deflectómetro de impacto FWD, a partir de las cuales se podrán obtener los respectivos módulos de elasticidad de cada una de las capas del pavimento incluyendo la capa subrasante, mediante la técnica de retro cálculo.
- Zonificación de los pavimentos en tramos homogéneos, teniendo en cuenta las estructuras de los pavimentos y las deflexiones obtenidas.

iii. Determinación de espesores

El Consultor determinará los distintos espesores del paquete estructural que compone el pavimento mediante la utilización de un georadar que cuente con la sensibilidad suficiente para estimar el espesor de las distintas capas que constituyen la estructura del pavimento. Además proporcionará un perfil continuo de espesores para cada trocha de circulación en dos direcciones.

La información histórica en cuanto a los espesores de las distintas capas que componen el pavimento será la actualmente disponible en la DNV.

Utilizando la información relevada en los puntos anteriores, el Consultor, valiéndose de algún programa comercial que realice retro cálculo automático, obtendrá los módulos de las distintas capas que componen el pavimento para cada tramo de comportamiento homogéneo, calculará la vida útil remanente y calculará los espesores del refuerzo de pavimento suministrando toda la información que la CND le solicite con el fin de evaluar el resultado del trabajo.

Análisis de costos y beneficios netos sociales

i. Estudio de costos

El Consultor deberá, para cada uno de los tramos evaluados, identificar, cuantificar y valorar los costos de inversión, rehabilitación y mantenimiento rutinario y extraordinario en que se deberá incurrir para disponer de la infraestructura deseada, dentro del plazo de evaluación del proyecto, tanto para la situación actual (caso base) como para las alternativas a evaluar.

En particular se deberá indicar el cronograma de obras necesarias para llevar adelante la concesión bajo los estándares de servicios definidos para cada alternativa. Una de las principales tareas de este punto es identificar claramente las alternativas de solución técnica que serán evaluadas durante todo el proceso.

Conjuntamente con lo anterior, se deberán determinar todos los costos asociados en que se debe incurrir para llevar adelante el proyecto, indicando tanto los costos externos monetarios y no monetarios (ambientales), como los costos de estudios, habilitaciones, etc. Para todos los casos se deberá indicar un rango de valores que permita realizar simulaciones.

La moneda de análisis debe ser Unidades Indexadas presentándose sus valores correspondientes arbitrados a dólares americanos.

ii. Análisis de costo beneficio con definición de estándares óptimos – nueva corrida de HDM-4

Con los nuevos datos de relevamiento deflectométrico, evaluación de pavimentos y los costos ajustados se deberá correr nuevamente el programa HDM-4.

Se analizarán todas las alternativas respecto a la situación sin proyecto o caso base utilizando como metodología para evaluar el cambio en el bienestar social, el cambio en la asignación de recursos y la disposición a pagar de los usuarios.

Una vez valorados los costos y beneficios, se deberá calcular el flujo de beneficios netos para cada período del horizonte de evaluación del proyecto justificando, la alternativa elegida como socialmente óptima, con los indicadores de rentabilidad social antes mencionados. Con los resultados del Análisis Costo – Beneficio se justificarán los estándares óptimos definidos en el Punto A.

iii. Sensibilidades

Se deberá realizar un análisis de sensibilidad simulando las variables más críticas del modelo.

Evaluación Financiera

Con el objetivo de analizar la viabilidad financiera del proyecto y su necesidad de financiamiento, se realizará el análisis financiero desde el punto de vista privado.

Se deberá construir un Modelo Financiero para analizar las alternativas del proyecto indicando el flujo de fondos del mismo, la cuenta de resultados, los flujos de fondos netos para calcular, tanto la tasa interna de retorno (TIR) del inversionista, como de la inversión, y por último el valor actual neto (VAN) de la concesión.

Este análisis, deberá mostrar la evaluación financiera de cada alternativa, considerando como variable de cierre el nivel de subsidios que recibirá la CVU para la ejecución de la concesión.

Identificando adecuadamente las variables críticas y sus respectivos rangos de valores, se deberán simular distintos escenarios. Para la realización de las simulaciones, podrá utilizarse cualquier software de simulación (Crystal Ball, @Risk o similar) indicando y justificando en cada caso las distribuciones y los valores elegidos.

C) REVISION Y MODIFICACION DEL CONTRATO DE CONCESION

Este componente apunta a una revisión general del contrato de concesión (Contrato y Anexos), que permita una adecuación del mismo, corrigiendo problemas que se pudieran haber identificado, y que independice el funcionamiento de la CVU del MTOP. Ésta debe constituirse en un concesionario del MTOP con obligaciones y parámetros de control del cumplimiento de las mismas claramente definidos.

En relación a la revisión y propuestas de ajustes al contrato, se deberá poner especial atención en fundamentar los cambios teniendo en cuenta los incentivos que estos generarán para con los agentes involucrados.

El nuevo contrato que se elabore incorporará la red a ser concesionada, que surge del componente detallado en B, así como los estándares en él definidos.

Se determinarán los criterios para verificar el cumplimiento de las obligaciones de la CVU y la frecuencia y forma de medición y verificación de los mismos.

La CVU continuará haciéndose cargo, directamente o por terceros, de la operación y gestión de los peajes. En este tema deberán revisarse las obligaciones de la CVU, así como los criterios para verificar su cumplimiento y la frecuencia y forma de medición y verificación de los mismos. Se revisarán y propondrán ajustes, de corresponder, a los topes de gastos de operación reconocibles.

1.4 PERSONAL REQUERIDO Y EQUIPO MÍNIMO DEL CONSULTOR

El Consultor durante el desarrollo del contrato deberá contar con un equipo profesional altamente calificado formado como mínimo por los siguientes técnicos:

1. Gerente de Proyecto, Ingeniero Civil o Economista, que no podrá coincidir con los roles de los otros especialistas.
2. Ingeniero Civil o Economista especialista en evaluación económica de proyectos viales con conocimientos y experiencia en la utilización del programa HDM-4.
3. Ingeniero Civil especialista en pavimentos.
4. Ingeniero Civil, Economista o Ingeniero Agrónomo especialista en análisis de demanda de tráfico.
5. Economista especialista en proyecciones financieras.
6. Abogado especialista en elaboración de contratos de concesión.
7. Contador Público

El personal profesional propuesto en la oferta solo se podrá sustituir (antes o después de la firma del contrato) con la autorización expresa del Contratante en la medida que medien razones justificadas y que el técnico sustituto propuesto iguale o supere la puntuación asignada al profesional originalmente propuesto.

Todo el personal que los Oferentes incluyan en la oferta deberá estar claramente asignado a uno de los roles señalado anteriormente. En el caso que no establezca a que rol fue asignado un especialista, se lo calificará dentro del rol que se estime pertinente de acuerdo a la información presentada sin derecho a reclamos.

1.5 DURACIÓN DE LOS ESTUDIOS

El tiempo previsto para el desarrollo de los estudios será de 180 días calendario.

1.6 INFORMES Y PLAZOS

El Consultor deberá presentar los siguientes informes, en los plazos parciales indicados contados a partir de la notificación al Consultor de la no objeción del Concedente:

- **Informe 1** – Elaboración de la propuesta de red que integrará la concesión, antes de los 60 (sesenta) días calendario.
 - **Informe de avance 1-1:** Resultados de la evaluación técnica y las matrices origen – destino, antes de los 30 (treinta) días calendario.
 - **Informe de avance 1-2:** Estudio de demanda, determinación de espesores y estudio de costos, antes de los 45 (cuarenta y cinco) días calendario.
- **Informe 2** – Evaluación técnica, social y financiera de la red a concesionar, antes de los 120(ciento veinte) días calendario.
 - **Informe de avance 2-1:** Definición de estándares óptimos y Análisis de costo – beneficio con las sensibilidades incluidas, 90 (noventa) días calendario.
 - **Informe de avance 2-2:** Modelo financiero completo, estudio de viabilidad financiera del proyecto, identificación de variables críticas y sus respectivos rangos de valores, antes de los 115 (ciento quince) días calendario.
- **Informe 3** – Revisión y modificación del contrato de concesión, antes de los 150 (ciento cincuenta) días calendario.
 - **Informe de avance 3-1:** Revisión del contrato actual de concesión y análisis de incentivos hacia los agentes involucrados, antes de los 130 (ciento treinta) días calendario.
 - **Informe de avance 3-2:** Incorporación al nuevo contrato de la red concesionada y los estándares definidos en Informe 2-1. Definición de criterios de control de cumplimiento, antes de los 140 (ciento cuarenta) días calendario.
- **Informe final** - Propuesta a implementar, programa de desembolsos, modelo financiero de la concesión y propuesta de nuevo contrato, antes de los 180 (ciento ochenta) días calendario.

Como parte del proceso de trabajo y aprobación de los informes la Contraparte podrá requerir reuniones semanales y exigirá al Gerente del proyecto, con la participación de todos los especialistas incluidos en la oferta, una presentación oral de cada uno de los informes. Además la contraparte podrá solicitar auditorías de cada uno de los informes.

El vencimiento de los plazos estipulados para la entrega y aprobación del informe, sin que se haya obtenido la aprobación del mismo, se considerará un atraso del Consultor, siempre que las causas del atraso sean imputables a éste.

En caso de que la Contraparte realice alguna observación a un informe, el Consultor dispondrá de 7 (siete) días calendario para cumplir con las observaciones realizadas.

Cumplidos los 7 (siete) días calendario de presentado un informe sin que la Contraparte realice observaciones el informe se considerará aprobado a los efectos de pago, conservando el Consultor la obligación de atender toda observación que le sea planteada durante los siguientes 7 (siete) días calendario.

Los informes deberán contar con el aval escrito del Gerente de Proyecto y de todos los especialistas comprometidos en la oferta.

1.7 FORMA DE PAGO

Cada uno de los informes especificados anteriormente se pagará previa aprobación de la Contraparte.

Cuando la presentación de los informes supere los plazos establecidos, los pagos estarán sujetos a un descuento inicial del 1% (uno por ciento) del monto que correspondía pagar, más un descuento adicional del 1‰ (uno por mil) del monto que correspondía pagar por día de atraso hasta tanto se obtenga la aprobación del informe.

El pago se realizará el día 28 del mes siguiente de la presentación de la factura. Previo a la presentación de la factura, el Consultor deberá recabar la aprobación de la Contraparte del informe presentado.

El precio ofertado se pagará de la siguiente forma:

20 % contra la suscripción del Contrato, una vez acreditada la presentación de la documentación correspondiente.

30 % contra la aprobación de los informes 1 y 2.

50 % contra la aprobación del Informe Final

Multas

Por cada día calendario de atraso en la suscripción del contrato por causas atribuibles al Consultor, el Contratante podrá aplicar al inicio del contrato una multa del 1% del monto del contrato.

Por cada día calendario de atraso en la presentación de los informes, el Contratante podrá aplicar una penalización de hasta el 0,5% monto del contrato.

Por cada día calendario de atraso con respecto al plazo final establecido por contrato en la presentación del Informe Final, el Contratante podrá aplicar una penalización de hasta el 1% monto del contrato.

Las sanciones aplicadas al Consultor serán no reembolsables y se descontarán directamente de los pagos o de cualquier otro crédito que mantenga pendiente el Consultor o bien considerarla una deuda.

Sin perjuicio de la aplicación de las multas correspondientes, el Contratante podrá rescindir el contrato si el Consultor se retrasara en cualquiera de los plazos establecidos en la cláusula “**Informes y Plazos**”, en más de la mitad de los mismos.

1.8 PROPIEDAD DE LOS PRODUCTOS DE LA CONSULTORIA

Todos los elementos producto de esta consultoría quedarán de propiedad exclusiva del Contratante y del MTOP. Esta obligación se extiende a los archivos utilizados para correr el modelo HDM 4 y al modelo financiero.

PARTE II. INSTRUCCIONES A LOS OFERENTES

2.1. GENERALIDADES

DEFINICIONES

- (i) BROU: Banco de la República Oriental del Uruguay
- (ii) “Consultor”: Empresas u consultores individuales
- (iii) “Contratante”: es la Corporación Vial del Uruguay S.A
- (iv) “CND”: es la Corporación Nacional para el Desarrollo
- (v) “Contrato”: es el acuerdo de voluntades formalizado entre el Contratante y el Consultor, regido por los Documentos de base de selección y contratación.
- (vi) “CVU”: es la Corporación Vial del Uruguay S.A
- (vii) “Firma Consultora”: es la empresa u consultor individual que presenta la oferta o propuesta para realizar los trabajos objeto de esta consultoría
- (viii) “HDM4”: Highway Development and Management Model
- (ix) “Ofertante”: es la empresa o consultor individual que presenta la oferta o propuesta para realizar los trabajos objeto de esta consultoría.
- (x) “MTO”: es el Ministerio de Transporte y Obras Públicas.
- (xi) “PBSC”: Pliego de bases de selección y contratación
- (xii) “Pliego de bases de selección y contratación”: fija las bases del procedimiento a seguir, la preparación de la oferta o propuesta, el procedimiento de selección de las ofertas, y establece las condiciones del contrato con los correspondientes derechos y obligaciones.
- (xiii) “Propuesta u Oferta”: es el conjunto de documentos presentado por el Licitante dentro del plazo estipulado y en cumplimiento de los requisitos y condiciones solicitadas.

2.2 NORMATIVA APLICABLE AL PROCESO DE CONTRATACIÓN

El presente llamado se rige por los presentes pliegos de bases de selección y contratación (en adelante “PBSC”), y por los principios de igualdad, transparencia y publicidad.

Asimismo por las leyes, decretos y normativa en general que resulte de aplicación.

2.2.1 ELEGIBILIDAD DE LOS OFERENTES

En esta convocatoria podrán participar únicamente empresas o consultores individuales legalmente constituidos en su país de origen.

2.2.2 CONFLICTO DE INTERÉS

El personal técnico que intervenga en ésta Consultoría no podrá ser funcionario de la CVU, CND, MTOP.

El incumplimiento de esta norma podrá significar la rescisión del contrato de consultoría con la correspondiente ejecución de la garantía de fiel cumplimiento de contrato.

2.2.3 REPRESENTACIÓN DEL OFERENTE

Cada Oferente deberá designar a la persona o personas que lo representen ante el Contratante en todas las actuaciones referentes al llamado.

Dicha designación podrá hacerse mediante el otorgamiento de:

- Poder general;
- Poder especial o carta poder otorgada a los efectos del llamado de referencia.

Dichos documentos deberán ser presentados en la CVU, fuera de los sobres de las ofertas, al momento de la apertura con una vigencia no menor a 60 días a contar desde la fecha de apertura.

2.2.4 ACLARACIONES, MODIFICACIONES Y PRÓRROGAS

Quienes hayan adquirido el "PBSC" podrán solicitar aclaraciones a las bases de la licitación, mediante comunicación escrita, vía e-mail, dirigida a la CVU, hasta 20 días calendario antes de la fecha establecida para la apertura de las ofertas (concesión_vial@cnd.org.uy).

Vencido el plazo establecido precedentemente, no será obligatorio proporcionar más datos aclaratorios.

Las consultas deberán ser específicas y orientarse exclusivamente a esclarecer las bases de licitación.

El Contratante evacuará las consultas con copia a todos los adquirentes del Pliego mediante notificación escrita vía fax y/o e-mail.

El Contratante podrá introducir modificaciones por iniciativa propia a las especificaciones técnicas que comprenden el presente llamado hasta 10 días hábiles previo a la fecha fijada para la presentación de las ofertas. Estas enmiendas deberán ser enviadas al financiador (FONPLATA) para su no objeción previa y comunicadas a todos los adquirentes de pliegos mediante notificación escrita vía fax y/o e-mail, con la suficiente antelación para poder ser atendidas en oportunidad de confeccionar las propuestas a presentar.

El Contratante podrá prorrogar el plazo para la presentación de propuestas si la enmienda a las bases de licitación es considerable, con el fin de otorgar tiempo prudente a los Oferentes para la preparación de sus propuestas. En este caso, se notificará a todos los adquirentes de pliego por vía escrita vía fax y/o e-mail.

2.2.5 GARANTÍAS

a) Garantía de mantenimiento de la oferta

La Consultora deberá presentar una garantía de mantenimiento de la oferta por un monto de USD 5.000 (dólares americanos cinco mil).

La garantía se constituirá en nombre del Oferente y a favor del Contratante y la validez de la misma excederá en 28 días el período de validez de la oferta.

Podrá consistir en:

- i) fianza o aval de un banco establecido en la República Oriental del Uruguay.
- ii) fianza o aval de un banco extranjero aceptable para el Contratante y con sucursal o corresponsal en el Uruguay.
- iii) póliza de seguro de fianza
- iv) afectación de título de deuda pública en el BROU

No se admitirán garantías personales de especie alguna.

La garantía de mantenimiento de la oferta deberá presentarse con 24 horas de anticipación a la apertura de la licitación en la dirección del Contratante para su visto bueno quedando depositadas en el mismo, entregándose al Oferente un recibo y/o factura del depósito, asumiendo el Oferente la responsabilidad de su adaptación a las exigencias y las consecuencias que pudieren derivarse en caso de no cumplir las mismas.

b) Ejecución de la Garantía de Mantenimiento de la Oferta:

La Garantía de Mantenimiento de Oferta será ejecutada cuando:

- i) El Oferente decida retirar su propuesta con posterioridad al plazo límite de presentación de propuestas.
- ii) El Oferente adjudicado no presente, para la suscripción del contrato, la documentación original o testimonio notarial (legalizado en caso de corresponder) de los documentos señalados en el presente PBSC, salvo impedimento debidamente justificado presentado oportunamente al Contratante.
- iii) El Oferente adjudicado desista de suscribir el contrato en los plazos establecidos.
- iv) Se determine que el Oferente se encuentra impedido para participar en el proceso de contratación.
- v) El Consultor adjudicado no presente la Garantía de Fiel Cumplimiento de Contrato.

c) Devolución de la Garantía de Mantenimiento de la Oferta:

La Garantía de Mantenimiento de Oferta, será devuelta a los proponentes en un plazo no mayor a cinco (5) días, en los siguientes casos:

- i) Después de la notificación con la Resolución de Declaratoria Desierta.
- ii) Cuando el Contratante solicite la extensión del periodo de validez de propuestas y el proponente rehúse aceptar la solicitud.
- iii) Después de notificada la Resolución de Cancelación del Proceso de Contratación.

- iv) Después de notificada la Resolución de Anulación del Proceso de Contratación, cuando la anulación sea efectuada antes de la publicación de la convocatoria.
- v) Después de suscrito el contrato con el Consultor adjudicado.
- d) Garantía de fiel cumplimiento del contrato

Antes de la firma del contrato, el Oferente adjudicatario deberá constituir una garantía de fiel cumplimiento del contrato equivalente al 5% del monto del mismo, más los eventuales refuerzos de garantía establecidos en la resolución de adjudicación.

Esta garantía se podrá ejecutar cuando el Consultor incumpla parcial o totalmente el contrato.

Las garantías de fiel cumplimiento del contrato serán en dólares estadounidenses, se harán a nombre del Contratante y podrán constituirse en:

- Depósito en el BROU de títulos de deuda pública nacional, para lo que se tomará por su valor efectivo la cotización de la Bolsa de Valores de 14 días calendario antes de la apertura de las ofertas, debiendo dicha cotización justificarse con certificado de corredor de Bolsa,
- Fianza o aval bancario
- Póliza de seguro de fianza.

No se admitirán garantías personales de especie alguna.

Tanto la Garantía de Mantenimiento de la Oferta, como la Garantía de Cumplimiento de Contrato, no devengarán intereses, ni derechos de algún tipo para el Oferente o tercero que lo invoque.

2.2.6 RECHAZO Y DESCALIFICACIÓN DE PROPUESTAS

Procederá el rechazo de la propuesta cuando ésta fuese presentada fuera del plazo (Fecha y hora) y/o en lugar diferente al establecido en el llamado.

Las causales de descalificación son:

- i) Incumplimiento u omisión en la presentación de cualquier documento requerido en el presente "PBSC" que fuere no subsanable o a la presentación de documentos que no cumplan las condiciones de validez requeridas.
- ii) Si para la suscripción del contrato, la documentación solicitada, original o fotocopia legalizada, de los documentos señalados en el presente PBSC no fuera presentada dentro del plazo establecido para su verificación; salvo que el Oferente hubiese justificado oportunamente el retraso.
- iii) Cuando el período de validez de la propuesta no se ajuste al plazo mínimo requerido.
- iv) Si un Oferente presenta o participa en más de una propuesta, todas las propuestas en que participa serán descalificadas.

v) Cuando el Oferente no presente la Garantía de Mantenimiento de la Oferta.

2.2.7 ERRORES

NO SUBSANABLES

Se consideran errores no subsanables, siendo objeto de descalificación, los siguientes:

- i) La ausencia de la Carta de Presentación de la Propuesta (Formulario PT.1) firmada por el Representante Legal del Licitante.
- ii) La falta de la propuesta técnica o parte de ella.
- iii) La falta de la propuesta económica o parte de ella.
- iv) La falta de firma del Representante Legal en uno (1) o varios de los Formularios y Documentos solicitados en el presente PBSC.

SUBSANABLES

Para los siguientes casos, el Contratante otorgará un plazo de 48 horas para subsanarlos:

- i) La falta de la presentación adjunta a la propuesta del recibo extendido por el Contratante de la presentación anticipada de la Garantía de Mantenimiento de la Oferta, siempre que haya presentado la Garantía oportunamente de acuerdo con el Punto 2.2.5 GARANTÍAS de la página 14 de este documento.
- ii) La ausencia del Poder del Representante Legal del Oferente.

Cuando la propuesta contenga errores subsanables, éstos serán señalados en el Informe de Evaluación y Recomendación.

2.2.8 DECLARATORIA DESIERTA

El Contratante declarará desierta la convocatoria cuando ninguna de las propuestas cumpla los requerimientos de calificación y podrá proceder a realizar un nuevo llamado.

2.2.9 CANCELACIÓN, SUSPENSIÓN Y ANULACIÓN DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN

El proceso de contratación podrá ser cancelado, anulado o suspendido hasta antes de la suscripción del contrato, debiendo notificarse por escrito a todos los Oferentes.

2.3 PREPARACIÓN DE LAS OFERTAS

Toda la correspondencia que intercambien el Contratante y el Oferente así como toda la documentación que prepare (como por ej. la oferta, los informes, etc.) deberán redactarse en idioma español.

Toda información complementaria y literatura impresa que proporcione el Oferente podrán estar escritas en otro idioma, a condición de que vayan acompañados de una traducción exacta de los párrafos pertinentes de dicho material al idioma español, en cuyo caso la traducción prevalecerá sobre el original en lo que refiere a su interpretación.

2.3.1. COSTOS DE PREPARACIÓN DE LA OFERTA

Serán de cargo de los Oferentes los costos y demás gastos que signifique la preparación de la oferta.

El presente llamado no implica ninguna obligación para el Contratante, ni genera ningún derecho a las participantes, por lo que el Contratante no está obligado a seleccionar a ninguna de las empresas interesadas, sin incurrir por ello en responsabilidad alguna con los Oferentes afectados por esa decisión.

2.3.2. PERÍODO DE VALIDEZ DE LAS OFERTAS

Las ofertas serán válidas y obligarán a los Oferentes por el término de 120 días calendario a contar del día correspondiente a la presentación de las propuestas.

El Contratante podrá pedirles a los Oferentes que extiendan el plazo de la validez de sus ofertas si fuera necesario. Los Oferentes que estén de acuerdo con dicha extensión deberán confirmar que mantienen disponible el personal indicado en la propuesta, o en su confirmación de la extensión de la validez de la oferta, los Oferentes pueden someter nuevo personal en reemplazo y éste será considerado en la evaluación final para la adjudicación del contrato. Los Oferentes que no estén de acuerdo tienen el derecho de rehusar a extender la validez de sus ofertas.

2.3.3. PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

Es responsabilidad del oferente examinar todas las instrucciones, formularios, términos y especificaciones contenidos en los PBSC. La falta de presentación de toda la información o documentación requerida, podrá constituir causal de rechazo de la oferta.

Los Oferentes podrán presentar solamente una propuesta. Si un Oferente presenta o participa en más de una propuesta, todas las propuestas en que participa serán descalificadas.

Las ofertas deben presentarse en la dirección y hasta la fecha y hora indicadas en la convocatoria. Cualquier propuesta que se reciba después de vencido el plazo para la presentación de las propuestas será devuelta sin abrir.

El día de la presentación de las ofertas, los documentos originales que a continuación se detallan, deberán presentarse fuera del sobre y conjuntamente con la propuesta en el acto de apertura de la Licitación:

- i) Documento que acredite la representación de la/s persona/s que suscribe la oferta, con fecha de actualización no mayor a 30 días calendario a la fecha de presentación de la oferta.
- ii) Recibo de adquisición de la documentación correspondiente al llamado.
- iii) Recibo del Contratante que acredite la presentación de la Garantía de mantenimiento de la oferta.

Los Oferentes presentarán dos juegos de sobres debidamente identificados como copia y original:

Sobre Nº 1: identificado como "*Oferta técnica – Sobre 1*)" (original y copia impresa y una copia digital (CD o DVD)

Sobre Nº 2: identificado como "*Oferta económica – Sobre 2*)" (original y copia impresa y una copia digital (CD o DVD).

Todo texto entre líneas, tachaduras o palabras superpuestas serán válidos solamente si llevan la firma o las iniciales de la persona que firma la oferta.

Cada sobre deberá:

- (a) indicar el nombre y dirección del Oferente;
- (b) estar dirigidos al Contratante;
- © indicar la identificación específica de la presente licitación mencionada; y
- (d) contener la advertencia de que los sobres no deberán ser abiertos antes de la hora y fecha de apertura de las ofertas

2.4 OFERTA TÉCNICA

La oferta técnica (Sobre Nº 1) contendrá:

- a) La carta de presentación de la propuesta (Formulario PT 1), acompañando copia de los siguientes documentos:
 - Testimonio de constitución de la empresa consultora, copia del título profesional habilitante, en el caso de consultor individual con equipo
 - Inscripción en la Dirección General de Impositiva o institución similar del país de origen del Oferente,
 - Poder del Representante Legal de la empresa,
 - Copia de los Balances Generales de las tres (3) últimas gestiones o ejercicios fiscales auditados
 - La Garantía de Mantenimiento de Oferta por un monto de US\$ 5.000 a nombre del Contratante, (ver el artículo 2.2.5).
- b) La identificación del Oferente (Formulario PT 2)
- c) La experiencia general y específica del Oferente en trabajos de consultoría (Formularios PT 3.a y PT 3.b)
- d) La metodología propuesta por el Oferente para realizar la consultoría (Formulario PT 4).
- e) El detalle de la organización y funciones del personal propuesto (Formulario PT 4)
- f) El curriculum Vitae, experiencia general y específica del Gerente de Proyecto y de los profesionales propuestos para conformar el equipo de trabajo (Formulario PT 5), en donde se resuman los antecedentes profesionales generales y se detallen los antecedentes afines con su participación en el contrato aclarando si se actuó como especialista principal o colaborador, acompañados de la documentación probatoria de los títulos de grado y post grado;
- g) Nota del personal propuesto comprometiendo su participación en el contrato (Formulario PT 6);
- h) Resumen de Información Financiera (Formulario PT-7), del Balance de los tres últimos ejercicios. Esta información debe cumplir con el Índice de Liquidez mayor a 1. (Se deberá adjuntar la fotocopia de los últimos tres balances contables auditados)

Los formularios deberán acompañar la documentación que acredite que el Oferente y el equipo propuesto cuentan con la experiencia detallada; la documentación probatoria de la

experiencia deberá ser otorgada por el contratante e indicar la denominación del contrato, la descripción del trabajo realizado en el contrato, el monto y plazo del contrato, y el grado de avance (en monto y plazo) si no se ha finalizado el contrato; en el caso de consorcios se considerará la experiencia acumulada de todas las empresas integrantes del consorcio;

La propuesta técnica no deberá incluir ninguna información de precio. En caso de incluir cualquier información sobre precio, la oferta será rechazada.

2.5 OFERTA ECONÓMICA

La oferta económica (Sobre Nº 2) contendrá:

- a) Presentación de la Propuesta Económica (Formulario PE 1)
- b) Presupuesto Total del Costo de los Servicios (Formulario PE 2).
- c) Presupuesto desglosado (Formulario PE 3).

El precio expresado en Dólares Estadounidenses incluyendo todos los costos, impuestos, tributos, etc. (locales y extranjeros), necesarios para dar cumplimiento a los objetivos y actividades establecidas a excepción del I.V.A (Impuesto al Valor Agregado) que deberá discriminarse en el precio ofertado, el que de no estar discriminado se considerará incluido. A efectos de computar el costo en la oferta de la evaluación integral de pavimento solicitada en el punto B del numeral 1.3 de los términos de referencia, deberá asumirse un total de 1800 kilómetros de relevamientos. Si el número de kilómetros a relevar fuera distinto se pagará proporcionalmente al número de kilómetros efectivamente relevados.

2.6 APERTURA DE OFERTAS

La fecha para la presentación de las propuestas (Sobres Nº 1) será indicada en el aviso de prensa correspondiente al presente llamado.

El Contratante no considerará ninguna oferta que llegue con posterioridad a la fecha y hora límite fijada para la presentación de ofertas en el llamado internacional. Toda oferta que reciba el Contratante una vez vencida la hora y fecha límite para presentación de ofertas será declarada tardía, rechazada y devuelta al Proponente sin abrir.

En el acto referido, se recibirán las ofertas y se procederá a la apertura del Sobre Nº 1 con la oferta técnica, en presencia de los oferentes y del Escribano designado por el Contratante. Se labrará el acta de apertura correspondiente la que será rubricada por los Licitantes interesados en hacerlo.

En esta apertura no se otorgará vista de las propuestas técnicas presentadas. En el Acta de Apertura se detallará si los Oferentes han cumplido con la presentación de los documentos originales que deben presentarse conjuntamente con la propuesta en el acto de apertura de la Licitación exigidos en el Punto 2.3.3 de este PBSC.

Los sobres Nº 2 permanecerán en custodia del Escribano, hasta que la CVU fije la fecha para la apertura de los mismos.

2.7 CONFIDENCIALIDAD

No se divulgará a los Oferentes ni a cualquier otra persona que no esté oficialmente involucrada en este proceso de selección, ninguna información relacionada con la revisión y evaluación, de propuestas técnicas y económicas, hasta que se haya completado la misma.

Cualquier intento por parte de un Oferente de influir al Contratante en la revisión y evaluación de propuestas, podrá resultar en el rechazo de su oferta.

Si desde la fecha de apertura de ofertas hasta la fecha de adjudicación del Contrato, algún Oferente deseara comunicarse con el Contratante sobre cualquier asunto relacionado con esta licitación, deberá hacerlo por escrito.

Sólo se evaluarán las Propuestas Técnicas que hubiesen sido leídas en el acto de apertura. La Comisión Evaluadora no podrá tener acceso a los sobres de propuestas económicas, hasta tanto la evaluación de las propuestas técnicas no haya culminado y se haya realizado el acto de apertura de las propuestas económicas.

2.8 PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

Se verificará el cumplimiento de las condiciones generales establecidas en las bases del llamado, rechazando las ofertas que no se ajusten sustancialmente a las exigencias establecidas. El procedimiento para evaluación de las ofertas y selección de aquella que se entienda más conveniente será el detallado seguidamente:

a) .Evaluación Técnica de las Ofertas

Las ofertas técnicas de los licitantes (Sobre N° 1) serán evaluadas de acuerdo con los criterios establecidos en el formulario C1 de la parte IV del presente PBSC.

El mínimo puntaje requerido para calificar es 560 (quinientos sesenta) puntos debiendo obtener además un mínimo de 60 % (sesenta) en cada criterio. La evaluación técnica constará de tres partes:

(i) Evaluación de la experiencia y capacidad financiera de la Firma

La evaluación de la experiencia de la empresa se efectuará en función de la experiencia general y específica de trabajos similares a la consultoría, sobre la base de los criterios establecidos en el Formulario C 2 de la parte IV del presente PBSC, sub-título I. En el caso de los consultores individuales con equipo, se asignará puntaje en esta categoría cuando el Consultor demuestre contar con la experiencia general y específica de consultorías realizadas como consultor individual con equipo, debiendo respaldar esta experiencia con el contrato o documentación contractual que corresponda.

(ii) Evaluación del personal propuesto

A los efectos de evaluar el personal propuesto por los Oferentes se considerarán únicamente los especialistas requeridos en la cláusula 1.4 Personal Requerido y Equipo Mínimo del Consultor mediante los criterios establecidos en el Formulario C 2 de la parte IV del presente PBSC, sub-título II.

(iii) Evaluación de la metodología y plan de trabajo

La evaluación de la metodología y el plan de trabajo se efectuará sobre la base de los criterios establecidos en el Formulario C 2 de la parte IV del presente PBSC, sub-título III.

A los efectos de evaluar la experiencia en trabajos de consultoría general y específica (incisos i) y ii) del presente acápite) solo se considerarán aquellos trabajos realizados dentro de los últimos 15 años, que se encuentren terminados o con un grado de avance superior al 50%, de los cuales se haya presentado la documentación probatoria solicitada;

Solo se acreditarán las experiencias avaladas con documentación probatoria expedida por el contratante en donde conste fecha de inicio y finalización del trabajo, monto del contrato o monto ejecutado hasta el presente, descripción de los alcances del servicio con la información que permita evaluar si corresponde a un experiencia específica; así como la conformidad del Contratante por el servicio brindado.

(iv) Aclaración de propuestas

Para facilitar el proceso de revisión y evaluación de propuestas, el Contratante podrá, a su discreción, solicitar de los Oferentes aclaraciones acerca de sus propuestas. No serán consideradas las aclaraciones presentadas por los Oferentes que no sean en respuesta a aclaraciones solicitadas por el Contratante. Las solicitudes de aclaraciones del Contratante y las respuestas de los Oferentes, deberán ser hechas por escrito. No se solicitará, ofrecerá, ni permitirá ninguna modificación a los precios, ni a la sustancia de las propuestas, excepto para confirmar la corrección de errores aritméticos descubiertos por el Contratante en la evaluación de las ofertas.

(v) Informe de la Propuesta Técnica

Cumplida la etapa precedente, se redactará un informe donde conste lo actuado, y eventualmente la nómina de los Oferentes cuya oferta se recomienda rechazar, exponiendo las razones que condujeron a su rechazo e indicando que cláusulas del pliego no se cumplieron.

Definida y aprobada por el Contratante la evaluación del Sobre N° 1 se notificará y dará vista durante 7 días calendario del correspondiente informe, admitiéndose la presentación de petitorios durante dicho plazo.

b) Apertura de la oferta económica

Vencido el plazo de vista del informe del Sobre 1 y resueltos los posibles petitorios, se establecerá la fecha del acto de apertura del Sobre 2 de las ofertas no rechazadas en la evaluación del Sobre 1, invitando a los Oferentes a participar en la apertura de las ofertas económicas.

Los Oferentes cuyas ofertas hayan sido rechazadas podrán solicitar la devolución sin abrir del Sobre 2 y de la garantía de mantenimiento de la oferta.

La fecha y hora de la apertura del sobre N°2 será notificada vía fax y/o e-mail.

c) Evaluación de las ofertas

Los sobres con las ofertas económicas se abrirán y las propuestas se ordenarán de acuerdo con la siguiente fórmula, de más a menos:

$$P_i = 800 \frac{PT_i}{PT_{max}} + 200 \frac{PE_{min}}{PE_i}$$

Donde:

P_i = Puntaje de la propuesta i

PT_i = Puntaje de la propuesta técnica i

PT_{max} = Propuesta técnica de mayor puntaje

PE_{min} = Propuesta económica de menor costo

PE_i = Propuesta económica i

La propuesta técnica corresponde a la suma de los puntos obtenidos por la experiencia de la firma consultora, la metodología propuesta y el puntaje del equipo técnico propuesto.

Se adjudicará la consultoría al Oferente que alcance el mayor puntaje. En el caso que dos o más propuestas obtengan el mismo puntaje, se adjudicará la consultoría a la firma cuya oferta económica sea menor para la realización de la misma.

Sin perjuicio de lo anterior, el Contratante se reserva el derecho a aceptar o rechazar cualquier oferta así como el derecho a anular el proceso de licitación y rechazar todas las ofertas en cualquier momento con anterioridad a la adjudicación del contrato, sin que por ello adquiera responsabilidad alguna ante el Oferente o los Oferentes afectados por esta decisión ni la obligación de informar a éste (éstos) los motivos de la decisión del Contratante.

2.9 ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO

a) Recaudos previos a la firma del contrato

El Oferente adjudicatario deberá presentar previo a la firma del contrato, en un lapso inferior a los 7 días calendario contados a partir de la notificación de adjudicación, los siguientes documentos:

- Garantía de fiel cumplimiento del contrato.
- Original del Testimonio de constitución de la empresa.
- Original de la Inscripción en la Dirección General de Impositiva.
- Original del Poder del Representante Legal de la empresa.

b) Aprobaciones

El Consultor deberá obtener por escrito aprobación previa del Contratante para tomar cualquiera de las siguientes acciones:

- i. La suscripción de un subcontrato para la ejecución de cualquier parte de los servicios
- ii. Sustitución del equipo de trabajo

- iii. Cesión total o parcial de créditos
- iv. Cambios en la metodología de trabajo propuesta.
- v. Cesión de contrato

c) Marco jurídico

Por el sólo hecho de presentarse a la licitación se entenderá que el Oferente hace expreso reconocimiento de su voluntad de someterse a las leyes y tribunales del Uruguay, e implica la aceptación total de las condiciones establecidas en las bases del llamado.

2.10 APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL Y NORMAS LABORALES

Serán de cargo del Consultor (persona física o jurídica) el pago de todos los aportes a la Seguridad Social que sean obligatorios en el país, incluso los aportes a la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios en el marco de la ley 17.738 del 7/1/2004 y normas reglamentarias.

Es de total responsabilidad del Consultor el cumplimiento de todas las normas laborales vigentes a la fecha del llamado o que se promulguen durante la ejecución del contrato, así como el cumplimiento de lo establecido en el Decreto 108/007 de 22/3/2007 relativo a la normativa en materia de Documentación de Control del trabajo, en caso de corresponder.

2.11 RÉGIMEN IMPOSITIVO

Es responsabilidad del Consultor incluir en su precio todos los costos resultantes de la aplicación de las normas tributarias en el marco de la Ley Nº 18.083 de 27/12/2006 y decretos reglamentarios pertinentes, así como de todas aquellas normas que están vigentes y que no fueron derogadas por la ley mencionada.

A los efectos de analizar qué Impuesto a la Renta deberá tributar el Consultor, se deberá analizar si el titular de la renta es considerado Residente o No Residente, además de identificar qué tipo de Renta obtendrá, determinando esto la forma de aporte del mismo, ya sea pagando el impuesto directamente en la Dirección General Impositiva o actuando la contratante como agente del retención del mismo.

PARTE III. FORMULARIOS

Formulario PT.1. CARTA DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

[Lugar, fecha] _____

REF: Llamado Internacional para la Consultoría “Modificación del Contrato de Concesión suscrito entre la CND y el MTOP, para la construcción, mantenimiento, explotación y administración de más de 1.600 Km de Red Vial, revisión de la extensión de la Red Vial Concesionada y establecimiento de los estándares de confort y estado de la red concesionada”

Atención: Dra. Adriana Rodriguez Presidenta de la CND

Dirección: Rincón 528 piso 3, Montevideo

Señora Presidenta:

En atención al llamado internacional de fecha para presentar propuestas técnica y económica para la Consultoría de la referencia, la Firma/Consultor Individual con equipo..... que represento, tiene a bien presentar su propuesta en los términos siguientes. Nosotros, los suscritos, declaramos que:

Hemos examinado y no tenemos reservas a los Pliegos de Bases de Selección y Contratación, sus aclaraciones y enmiendas y estamos de acuerdo con todas las condiciones establecidas en ellos (*indicar el número y fecha de cada aclaración o enmienda, si las hubiere*).

De conformidad con los Pliegos de Bases de Selección y Contratación y con nuestras propuestas técnica y económica, que presentamos en sobres separados adjuntos a la presente, nos comprometemos a suministrar los servicios en ellos detallados.

Declaramos la veracidad y exactitud de toda la información proporcionada. Autorizamos, mediante la presente, que cualquier persona natural o jurídica suministre a ustedes toda la información que consideren necesaria para confirmar la veracidad de la misma.

En caso de comprobarse cualquier falta a la verdad en la información que presentamos, nos damos por notificados que ustedes tienen el derecho de invalidar nuestra propuesta y ejecutar la Garantía de Mantenimiento de la Oferta.

Nuestra propuesta se mantendrá vigente por un período de CIENTO VEINTE (120) días, contado a partir de la fecha límite fijada para la presentación de propuestas, de conformidad con los Pliegos de Bases de Selección y Contratación. Esta propuesta nos obliga y podrá ser aceptada en cualquier momento hasta antes del término de dicho período.

Si nuestra propuesta es aceptada, nos comprometemos a nombrar un representante con domicilio legal en Uruguay (*en caso de no tenerlo, aplica para empresas extranjeras*).

El índice liquidez, según los datos extractados del último balance o balance de apertura, es mayor a uno.

En este proceso de selección y contratación no tenemos conflicto de interés con el Contratante y que participamos en calidad de Oferentes en no más de una propuesta. .

En caso de que la Firma/Consultor Individual con equipo....., a la que represento, sea adjudicada, me comprometo a presentar la siguiente documentación en original o debidamente legalizada, aceptando que el incumplimiento es causal de descalificación de la propuesta, (en caso de Consorcios, cada socio presentará la documentación detallada a continuación, excepto los documentos señalados en los incisos i), j) y k) que deberán ser presentados por el Consorcio en forma conjunta):

- a) Testimonio de constitución de la empresa.
- b) Registro en la Caja de Profesionales Universitarios del país de origen(para el caso de corresponder)
- c) Poder del Representante Legal.
- d) Número de Identificación Tributaria (RUT).
- e) Balances de los tres (3) últimos ejercicios fiscales
- f) Certificados/Documentos que acrediten la Experiencia General y Específica de la Empresa.
- g) Certificados/Documentos que acrediten la Experiencia General y Específica del Personal Clave.
- h) La Garantía de Mantenimiento de la Oferta
- i) La Garantía de Cumplimiento de Contrato equivalente al cinco por ciento (5%) del monto del contrato.
- j) Testimonio del Contrato de Consorcio
- k) Poder del Representante Legal del Consorcio

Atentamente,

Firma autorizada [*completa e iniciales*]: _____

Nombre y cargo del signatario: _____

Nombre de la firma: _____

Dirección: _____

|

Formulario PT.2. IDENTIFICACIÓN DEL OFERENTE

1. DATOS GENERALES

Nombre o Razón Social del :	<input type="text"/>		
Año de Fundación :	<input type="text"/>		
Tipo de Empresa :	<input type="checkbox"/> a) SRL	<input type="checkbox"/> c) Otros <input type="text"/>	
Domicilio Principal :	<i>País</i> <input type="text"/>	<i>Ciudad</i> <input type="text"/>	<i>Dirección</i> <input type="text"/>
Teléfonos :	<input type="text"/>		
Fax :	<input type="text"/>		
Casilla :	<input type="text"/>		
Correo electrónico :	<input type="text"/>		

2. DOCUMENTOS PRINCIPALES DE IDENTIFICACIÓN DEL PROPONENTE

Documento de constitución :	<i>Número de Testimonio</i>	<i>Lugar de emisión</i>	<i>Fecha</i> (Dí Me Año)
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Número de Identificación Tributaria :	<i>RUT</i>	<i>Fecha de</i> (Dí Me Año)	
	<input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	

3. DIRECCIÓN DEL PROPONENTE A EFECTOS DE NOTIFICACIÓN

Dirección de notificación :	<input type="checkbox"/> a) Vía Correo Electrónico al correo:	<input type="text"/>
	<input type="checkbox"/> b) Vía Fax al	<input type="text"/>

4. INFORMACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL

Nombre del Representante Legal :	<i>Paterno</i> <input type="text"/>	<i>Materno</i> <input type="text"/>	<i>Nombre(s)</i> <input type="text"/>
Cédula de Identidad	<i>Número</i> <input type="text"/>	<i>Lugar de</i> <input type="text"/>	
Poder del Representante Legal :	<i>Número de Testimonio</i> <input type="text"/>	<i>Lugar de emisión</i> <input type="text"/>	<i>Fecha</i> (Día M(e) Año) <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

(Firma del Representante Legal del Oferente)

(Nombre completo del Representante Legal)Formulario PT.3ª. EXPERIENCIA GENERAL DEL OFERENTE	
<i>[En el siguiente formato, proporcione información sobre cada uno de los trabajos para los cuales su empresa y cada uno de los asociados con este trabajo (si corresponde a consorcios) fueron contratados legalmente, como persona física o como persona jurídica, o como una de las principales empresas integrantes de una asociación, para prestar servicios de consultoría en general. En el caso de consultores individuales con equipo, llenar la experiencia demostrada en trabajos con un equipo de consultores similar al solicitado para la presente consultoría.]</i>	
Nombre del trabajo:	Monto percibido por el contrato (en US\$)
País y lugar dentro del país:	Duración del trabajo (en meses)
Nombre del contratante:	Número total de persona-meses:
Dirección del contratante:	Valor aproximado de los contratos prestados por la Firma bajo el contrato (en US\$)
Fecha de inicio (mes/año): Fecha de terminación (mes/año):	Nombre de los consultores asociados (si los hubo) y % de participación:

Formulario PT.3b. EXPERIENCIA ESPECÍFICA DEL OFERENTE (FIRMA)

[En el siguiente formato, proporcione información sobre cada uno de los trabajos para los cuales su empresa y cada uno de los asociados con este trabajo (si corresponde) fueron contratados legalmente, como persona física o como persona jurídica, o como una de las principales empresas integrantes de una asociación, para prestar servicios de consultoría similares a la presente. En el caso de consultores individuales, llenar la experiencia solo demostrada en trabajos con un equipo de consultores similar al solicitado para la presente consultoría]

Nombre del trabajo:	Monto percibido por el contrato (en US\$)
País y lugar dentro del país:	Duración del trabajo (en meses)
Nombre del contratante:	Número total de persona-meses:
Dirección del contratante:	Valor aproximado de los contratos prestados por la Firma bajo el contrato (en US\$)
Fecha de inicio (mes/año): Fecha de terminación (mes/año):	Nombre de los consultores asociados (si los hubo) y % de participación:
Nombre de funcionarios del nivel superior de su Firma involucrado (indique los perfiles más significativos como Coordinador o Jefe de proyecto, Director, etc.) y breve resumen de las funciones desempeñadas.	
Breve descripción del objeto, alcance y productos a logrados a partir del contrato	
Breve descripción de los servicios efectivamente provistos por el personal de la firma para la consultoría	

Formulario PT.4. ENFOQUE, METODOLOGÍA Y PLAN DE TRABAJO

El enfoque técnico, la metodología y el plan de trabajo son componentes claves de la propuesta técnica. Esta deberá dividirse en las siguientes partes:

a) Observaciones y sugerencias al Contratante sobre los términos de referencia

[Presentar y justificar aquí cualquier observación o mejora a los términos de referencia que se propone para mejorar el desempeño en la ejecución del contrato (tales como eliminar alguna actividad que no considere necesaria, o agregar otra, o proponer diferentes etapas de las actividades). Tales sugerencias deberán ser concisas y puntuales, y estar incorporadas en la propuesta.]

b) Enfoque técnico y metodología

[El Consultor deberá explicar su comprensión de los objetivos del trabajo, enfoque de los servicios, metodología para llevar a cabo las actividades y obtener el producto esperado, y el grado de detalle de dicho producto. Deberá destacar los problemas que se están tratando y su importancia y explicar el enfoque técnico que adoptará para tratarlos. El Consultor deberá explicar la metodología que propone adoptar y resaltar la compatibilidad de esa metodología con el enfoque propuesto. Se incluirán los insumos requeridos por parte del Contratante].

c) Plan de Trabajo

Consiste en una descripción clara y detallada de la organización que el Consultor propone para asegurar el cumplimiento de los objetivos y alcance del estudio. Así mismo, se deberá proponer las actividades principales del trabajo, su contenido y duración, fases y relaciones entre sí, etapas (incluyendo las aprobaciones provisionales del Contratante), y las fechas de entrega de los informes. El plan de trabajo propuesto deberá ser consistente con el enfoque técnico y la metodología, demostrando una comprensión de los TDR y habilidad para traducirlos en un plan de trabajo factible. Aquí se deberá incluir una lista de los documentos finales, incluyendo informes que deberán ser presentados como producto final.

d) Organización y funciones del personal propuesto:

[En una tabla, proporcione información sobre cada uno de profesionales que se asignará al equipo de proyecto, incluyendo los siguientes datos:

- Nombre
- Cargo
- Función en la consultoría
- Dedicación en N° de horas a la consultoría]

e) Equipamiento propuesto

[En una tabla, proporcione información sobre el equipamiento ofertado para realizar la consultoría:

- Vehículos
- Equipo principal (para realizar la deflectometría y otros)
- Equipo de apoyo

Formulario PT.5. CURRICULUM VITAE DEL PERSONAL PROPUESTO – EXPERIENCIA GENERAL

Será obligatorio completar el siguiente Formulario para cada uno de los integrantes del equipo Profesional, detallando la experiencia específica general de cada uno

ANTECEDENTES LABORALES				
NOMBRE COMPLETO:				
CÉDULA DE IDENTIDAD:				
TÍTULO PROFESIONAL:				
MAESTRIA O POST-GRADO:				
POSICION A OCUPAR EN EL PROYECTO				
1. Formación académica				
Universidad/institución	Fechas		Grado académico	Título en Provisión Nacional
	Desde:	Hasta:		
2. Cursos de especialización				
Universidad/institución	Fechas		Nombre del curso	Duración en horas
	Desde:	Hasta:		
3. Experiencia general en consultoría en ...				
ANTECEDENTE 1				
Nombre del Proyecto				
Contratante				
País Origen del Proyecto				
Rol desempeñado en el Proyecto				
Período de vinculación al Proyecto en meses (ej. Ene/2004 – Nov/2004)				
Grado de avance del proyecto				
Tarea desempeñada en el Proyecto				

ANTECEDENTE 2	
Nombre del Proyecto	
Contratante	
País Origen del Proyecto	
Rol desempeñado en el Proyecto	
Período de vinculación al Proyecto en meses (ej. Ene/2004 – Nov/2004)	
Grado de avance del proyecto	
Tarea desempeñada en el Proyecto	
ANTECEDENTE n	
Nombre del Proyecto	
Contratante	
País Origen del Proyecto	
Rol desempeñado en el Proyecto	
Período de vinculación al Proyecto en meses (ej. Ene/2004 – Nov/2004)	
Grado de avance del proyecto	
Tarea desempeñada en el Proyecto	
4. Experiencia específica en consultoría en ...	
ANTECEDENTE 1	
Nombre del Proyecto	
Contratante	
País Origen del Proyecto	
Rol desempeñado en el Proyecto	
Período de vinculación al Proyecto en meses (ej. Ene/2004 – Nov/2004)	
Grado de avance del proyecto	
Tarea desempeñada en el Proyecto	
ANTECEDENTE 2	
Nombre del Proyecto	
Contratante	

País Origen del Proyecto	
Rol desempeñado en el Proyecto	
Período de vinculación al Proyecto en meses (ej. Ene/2004 – Nov/2004)	
Grado de avance del proyecto	
Tarea desempeñada en el Proyecto	
ANTECEDENTE n	
Nombre del Proyecto	
Contratante	
País Origen del Proyecto	
Rol desempeñado en el Proyecto	
Período de vinculación al Proyecto en meses (ej. Ene/2004 – Nov/2004)	
Grado de avance del proyecto	
Tarea desempeñada en el Proyecto	

Formulario PT.6. NOTA DE COMPROMISO DEL PERSONAL PROPUESTO

Se presentará una Nota, firmada por cada integrante del equipo propuesto, en la cual el mismo se compromete ante la Firma Consultora o ante el Consultor Individual con Equipo a formar parte del Equipo Técnico que respalda la Propuesta Técnica con la dedicación estimada en la misma

RESUMEN DE INFORMACIÓN FINANCIERA

(De los últimos tres (3) ejercicios)

(En la moneda de origen de la firma o Consultor)*

	GESTIÓN 2010	GESTIÓN 2011	GESTIÓN 2012
ACTIVO TOTAL			
ACTIVO CORRIENTE			
PASIVO TOTAL			
PASIVO CORRIENTE			
PATRIMONIO NETO			
FACTURACIÓN			
UTILIDAD NETA (*)			
ÍNDICE DE LIQUIDEZ			

(*) Excepto cuando la empresa sea de reciente creación.

(Firma del Representante Legal del Oferente)

(Nombre completo del Representante Legal)

NOTA.- Toda información contenida en este formulario es conforme a los balances auditados de los 3 últimos ejercicios adjuntos a esta propuesta en fotocopia simple.

*Se debe presentar la tasa de cambio correspondiente a la fecha de la información de cada una de las tablas de la moneda de origen de la firma o consultor a Pesos Uruguayos y a Dólares estadounidenses.

Formulario PE.1. PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA ECONÓMICA

[Lugar, fecha] _____

REF: Llamado Internacional para la Consultoría “Modificación del Contrato de Concesión suscrito entre la CND y el MTOP, para la construcción, mantenimiento, explotación y administración de más de 1.600 Km de Red Vial, revisión de la extensión de la Red Vial Concesionada y establecimiento de los estándares de confort y estado de la red concesionada”

Atención: Dra. Adriana Rodriguez Presidenta de la CND

Dirección: Rincón 528 piso 3, Montevideo

Señora Presidenta:

Los abajo firmantes ofrecemos proveer los servicios de la consultoría de la referencia, de conformidad con el llamado internacional de fecha [fecha] y con nuestra oferta (propuestas técnica y económica). La propuesta económica que se adjunta es por la suma de [monto en palabras y en cifras en dólares estadounidenses]. En esta cifra no se incluyen los impuestos locales, que se estima ascienden a [monto(s) en palabras y en cifras en dólares estadounidenses]. Adjuntamos los formularios PE 2 y PE 3 de propuesta económica.

Nuestra propuesta económica será obligatoria para nosotros, hasta la expiración del período de validez de la propuesta, que es el [fecha].

Entendemos que ustedes no están obligados a aceptar ninguna de las propuestas que reciban.

Atentamente,

Firma autorizada [completa e iniciales]: _____

Nombre y cargo del signatario: _____

Nombre de la firma: _____

Dirección: _____

Formulario PE.2. PRESUPUESTO TOTAL DEL COSTO DE LOS SERVICIOS

Propuesta de precio total de la consultoría

Precio total de la propuesta en dólares estadounidenses (US\$) sin incluir Impuestos	-----
Impuestos (US\$)	
Precio total de la propuesta en dólares estadounidenses (US\$) incluyendo impuestos	-----

Propuesta de precio de la consultoría por rubros

RUBRO	MONTO EN US\$	%
Honorarios del personal		
Gastos operativos y administrativos		
TOTAL		

Propuesta de precio de la consultoría por kilómetro de la malla vial a ser evaluada

Monto en US\$/Km:

.....
 Firma del Representante Legal del Oferente

Firma del Gerente de Proyecto

.....
 Aclaración de Firma:

.....
 Aclaración de Firma:

Formulario PE.3. PRESUPUESTO DESGLOSADO (no incluye IVA)

1. Honorarios (Se incluirá el personal profesional, técnico, administrativo y auxiliar)

Nombre del personal	Cargo	No. de horas	Costo/día (US\$)	Monto (US\$)

2. Costos operativos y administrativos (Incluye alquileres de oficinas, equipo, pasajes y viáticos, combustibles, comunicaciones y otros que el Oferente deberá detallar en su propuesta)

No.	Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario (US\$)	Monto total (US\$)

Costos desglosados por Km de malla vial a evaluar en US\$

RUBRO	MONTO EN US\$/Km	%
Honorarios del personal		
Gastos operativos y administrativos		
TOTAL		

Firma del Representante Legal del Oferente

Firma del Gerente de Proyecto

.....
Aclaración de Firma:

.....
Aclaración de Firma:

PARTE IV. METODOLOGÍA DE CALIFICACIÓN

FORMULARIO C1. DE EVALUACIÓN DE LA CALIDAD Y PROPUESTA TÉCNICA

CONCEPTO	PUNTAJE
A) EXPERIENCIA Y CAPACIDAD FINANCIERA DE LA FIRMA	100 Pts
1. Experiencia general de la Firma	20 Pts
2. Experiencia específica de la Firma	70 Pts
3. Capacidad financiera de la Firma	10 Pts
B) METODOLOGÍA Y PLAN DE TRABAJO PROPUESTO	200 Pts
4. Enfoque técnico y metodología	150 Pts
5. Organización y dotación del personal (Participación de cada profesional en las actividades y consistencia con el plan de trabajo)	50 Pts
C) CALIFICACIONES DEL PERSONAL CLAVE Y COMPETENCIA PARA EL TRABAJO	500Pts
1) Gerente de Proyecto	120 Pts
2) Ingeniero Civil o Economista especialista en evaluación económica de proyectos viales con conocimientos y experiencia en la utilización del programa HDM-4.	70 Pts
3) Ingeniero Civil especialista en Pavimentos.	70 Pts
4) Ingeniero Civil, Economista o Ingeniero Agrónomo especialista en Demanda.	70 Pts
5) Economista especialista en proyecciones financieras	70 Pts
6) Abogado especialista en elaboración de contratos de concesión	70 Pts
7) Contador Publico	30 Pts

La columna "puntaje" indica la cantidad de puntos máximos que se otorgará por cada ítem.

FORMULARIO C2. DE EVALUACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE LA FIRMA Y EL EQUIPO PROFESIONAL

Criterios Evaluados			Puntos	Total
RESUMEN				800
A	Experiencia y Capacidad Financiera de la Empresa		100	
B	Metodología y plan de trabajo propuesto		200	
C	Calificación del personal propuesto		500	
TOTAL			800	
A	Experiencia y Capacidad Financiera de la Empresa, Máximo 100 Puntos			100
	1	Experiencia General de la Empresa (Formulario A-3), Máximo 20 Puntos		20
	1.1	Experiencia General en Servicios de Consultoría, Máximo 6 Puntos	6	
		1 Sin ningún proyecto (Servicio de Diseño o Supervisión Técnica)	0	
		2 Entre 1 y 3 proyectos	1	
		3 Entre 4 y 6 proyectos	2	
		4 Más de 6 proyectos	6	
	1.2	Valor total en Diseños o Supervisiones Técnicas ejecutadas	14	
		1 Menor al 30% del Precio referencial del objeto de la contratación	0	
		2 Entre el 31% y 50% del Precio Referencial del objeto de la contratación	5	
		2 Entre el 51% y 70% del Precio Referencial del objeto de la contratación	10	
		3 Mayor al 71% del Precio Referencial del objeto de la contratación	14	
	2	Experiencia Específica de la Empresa (Formulario PT-3b), Máximo 70 Puntos		70
		Experiencia Específica, Puntuación acumulativa hasta 70 Puntos, c/u = 10 Puntos	70	
	3	Capacidad Financiera (Formulario PT-7), Máximo 10 Puntos		10
	1	Índice de Liquidez Última Gestión: (Act. Cte./Pasivo Cte.), Máximo 5 Puntos	5	
		1 Mayor o igual a uno y menor que 1.5	2	
		2 Mayor o igual a 1.5 y menor a 2	4	
		3 Mayor o igual a 2	5	
	2	Índice de Endeudamiento Última Gestión: (Pasivo/Patrim. Neto), Máximo 5 Puntos	5	
		1 Mayor o igual a 3	2	
		2 Mayor a 2 y menor a 3	4	
		3 Igual o menor a 2	5	
B	Formación y Experiencia del Personal, Máximo 500 Puntos			500
	B.1	Gerente de Proyecto, Máximo 120 Puntos		120
	1	Formación académica según el área de formación requerida por la entidad convocante, Máximo 10 Puntos	10	
		1.1 Título Universitario de Ingeniero Civil o Economista	Cumple/no cumple	
		1.2 Dominio del idioma español	Cumple/no cumple	
		1.3 Grado de formación, Máximo 5 Puntos		
		1 Doctorado	5	
		2 Maestría	3	
		3 Licenciatura	1	
		1.4 Cursos o Seminarios de especialización, 0.5 Puntos por cada Curso o Seminario, hasta un máximo de 5 Puntos relacionados con la temática de la Consultoría.	5	
	2	Experiencia profesional: Puntuación acumulativa hasta un máximo de 110 puntos	110	
		2.1 Experiencia General en diseño, supervisión o evaluación de proyectos de infraestructura, 2 puntos por cada una, hasta un máximo de 10 Puntos.	10	

		2.2	Experiencia profesional en Específica en diseño, supervisión o evaluación de proyectos de infraestructura vial o concesiones, 11 Puntos por cada una hasta un máximo de 55 Puntos	55	
		2.3	Experiencia profesional en gerencia de proyectos, 9 Puntos por cada una, hasta un máximo de 45 Puntos	45	
	B.2	Especialista en evaluación económica de proyectos viales, 70 Puntos			70
		1	Formación académica según el área de formación requerida por la entidad convocante. Máximo 5 Puntos	5	
		1	Título Universitario de Ingeniero Civil o Economista	Cumple/no cumple	
		2	Dominio del idioma español	Cumple/no cumple	
		3	Grado de formación, Máximo 3 Puntos		
		1	Doctorado	3	
		2	Maestría	2	
		3	Licenciatura	1	
		4	Cursos o Seminarios de especialización, relacionados con la temática de la consultoría. Se tomará en cuenta acreditación de conocimientos en evaluación de proyectos utilizando el HDM-4. 0.5 Puntos por cada Curso o Seminario, hasta un máximo de 2 Puntos	2	
		2	Experiencia profesional: Puntuación acumulativa hasta un máximo de 65 puntos	65	
		1	Experiencia General en diseño, supervisión o evaluación de proyectos de infraestructura. 1 punto por cada una, hasta un máximo de 10.	10	
		2	Experiencia profesional específica en diseño, supervisión o evaluación de proyectos de infraestructura vial o concesiones, 6 Puntos por cada una, hasta un máximo de 30 Puntos	30	
		3	Experiencia profesional en evaluación económica de proyectos viales con el uso del Programa HDM-4. 5 Puntos por cada una, hasta un máximo de 25	25	
	B.3	Especialista en pavimentos, 70 Puntos			70
		1	Formación académica según el área de formación requerida por la entidad convocante. Máximo 5 Puntos		
		1	Título Universitario de Ingeniero Vial o Civil con experiencia ampliamente acreditada en el área	Cumple/no cumple	
		2	Dominio del idioma español	Cumple/no cumple	
		3	Grado de formación Máximo 3 Puntos		
		1	Doctorado	3	
		2	Maestría	2	
		3	Licenciatura	1	
		4	Cursos o Seminarios de especialización, relacionados con la temática de la consultoría. Se tendrá en cuenta la acreditación de conocimientos especializados en estructuras de pavimentos con énfasis en mezcla asfáltica 0.5 Puntos por cada Curso o Seminario, hasta un máximo de 2 Puntos	2	
		2	Experiencia profesional: Puntuación acumulativa hasta un máximo de 65 puntos	65	
		1	Experiencia General en diseño, supervisión o evaluación de proyectos viales, 5 puntos por cada una, hasta un máximo de 25.	25	
		2	Experiencia profesional específica en evaluación de pavimentos, 8 Puntos por cada una, hasta un máximo de 40 Puntos	40	
	B.4	Especialista en demanda, 70 Puntos			70
		1	Formación académica según el área de formación requerida por la entidad convocante. Máximo 5 Puntos	5	
		1	Título Universitario de Ingeniero Civil, Economista o Ingeniero Agrónomo	Cumple/no cumple	
		2	Dominio del idioma español	Cumple/no cumple	
		3	Grado de formación. Máximo 3 Puntos		
		1	Doctorado	3	

		2	Maestría	2	
		3	Licenciatura	1	
		4	Cursos o Seminarios de especialización, relacionados con la temática de la consultoría. Se tomará en cuenta acreditación de conocimientos especializados en estimaciones de demanda en proyectos viales. 0.5 Puntos por cada Curso o Seminario, hasta un máximo de 2 Puntos	2	
	2	Experiencia profesional: Puntuación acumulativa hasta un máximo de 65 puntos		65	
	1	Experiencia General en diseño, supervisión o evaluación de proyectos de infraestructura. 1 punto por cada una, hasta un máximo de 5		5	
	2	Experiencia profesional específica en estudios de demanda en proyectos de infraestructura. 5 Puntos por cada una, hasta un máximo de 25 Puntos		25	
	3	Experiencia profesional como especialista en evaluación de demanda en proyectos viales. 7 Puntos por cada una, hasta un máximo de 35 Puntos		35	
B.5	Especialista en proyecciones financieras, 70 Puntos				70
	1	Formación académica según el área de formación requerida por la entidad convocante. Máximo 5 Puntos		5	
	1	Título Universitario de Economista			Cumple/no cumple
	2	Dominio del idioma español			Cumple/no cumple
	3	Grado de formación. Máximo 3 Puntos			
	1	Doctorado		3	
	2	Maestría		2	
	3	Licenciatura		1	
	4	Cursos o Seminarios de especialización, relacionados con la temática de la consultoría. Se tomará en cuenta acreditación de conocimientos en diseño y estructuración de modelos financieros. 0.5 Puntos por cada Curso o Seminario,		2	
	2	Experiencia profesional: Puntuación acumulativa hasta un máximo de 65 puntos		65	
	1	Experiencia General en modelización financiera, 2 puntos por cada una, hasta un máximo de 10		10	
	2	Experiencia profesional específica en modelización financiera de proyectos viales, 5 Puntos por cada una, hasta un máximo de 30 Puntos		30	
	3	Experiencia profesional como especialista en diseño, estructuración y evaluación de modelos financieros. 5 Puntos por cada una, hasta un máximo de 25 Puntos		25	
B.6	Especialista en elaboración de contratos de concesión, 70 Puntos				70
	1	Formación académica según el área de formación requerida por la entidad convocante. Máximo 5 Puntos		5	
	1	Título Universitario de Abogado			Cumple/no cumple
	2	Dominio del idioma español			Cumple/no cumple
	3	Grado de formación. Máximo 3 Puntos			
	1	Doctorado		3	
	2	Maestría		2	
	3	Licenciatura		1	
	4	Cursos o Seminarios de especialización, relacionados con la temática de la consultoría. Se tomará en cuenta acreditación de conocimientos en diseño de contratos de concesión. 0.5 Puntos por cada Curso o Seminario, hasta un máximo		2	
	2	Experiencia profesional: Puntuación acumulativa hasta un máximo de 65 puntos		65	
	1	Experiencia General en contratos de concesiones, 2 puntos por cada una, hasta un máximo de 10		10	
	2	Experiencia profesional específica en contratos de concesiones viales, 5 Puntos por cada una, hasta un máximo de 30 Puntos		30	
	3	Experiencia profesional como especialista en diseño y estructuración de contratos de concesiones. 5 Puntos por cada una, hasta un máximo de 25 Puntos		25	
7	Contador público, 30 Puntos				30

1	Formación académica según el área de formación requerida por la entidad convocante, Máximo 5 Puntos		5		
	1	Título Universitario de Contador Público	Cumple/no cumple		
	2	Dominio del idioma español	Cumple/no cumple		
	3	Grado de formación. Máximo 3 Puntos			
	1	Doctorado	3		
	2	Maestría	2		
	3	Licenciatura	1		
	4	Cursos o Seminarios de especialización, relacionados con la temática de la consultoría. Se tomará en cuenta acreditación de conocimientos en contabilidad del sector público. . 0.5 Puntos por cada Curso o Seminario, hasta un máximo de 2		2	
	2	Experiencia profesional: Puntuación acumulativa hasta un máximo de 25 puntos		25	
	1	Experiencia General en balances de empresas concesionarias, 1 punto por cada una hasta un máximo de 5		5	
2	Experiencia profesional específica en balances de empresas concesionarias viales, 4 Puntos por cada una hasta un máximo de 20 Puntos		20		
C	Propuesta técnica, Máximo 200 Puntos			200	
1	Observaciones y sugerencias a los términos de referencias, Máximo 20 Puntos			20	
	1	Cumple exactamente con lo solicitado	20		
	2	Similar a lo solicitado	15		
	3	Tiene deficiencias	10		
	4	No cumple	0		
	2	Enfoque técnico y metodología, Máximo 30 Puntos			30
		1	Cumple exactamente con lo solicitado	30	
		2	Similar a lo solicitado	15	
		3	Tiene deficiencias	5	
		4	No cumple	0	
	3	Plan de trabajo, Máximo 100 Puntos			100
		1	Es coherente.	100	
		2	Tiene cierta coherencia.	60	
		3	Es incoherente.	0	
	4	Organización y funciones del personal propuesto, Máximo 50 Puntos			50
		1	Completo con detalles de acuerdo con el alcance y metodología	50	
		2	Similar con lo solicitado	35	
		3	Tiene deficiencias	20	
		4	Incompleto.	0	

PARTE V. MODELO DE CONTRATO

En la ciudad de Montevideo, el de de, comparecen: I) por una parte, **CORPORACIÓN VIAL DEL URUGUAY S.A** (en adelante “el Contratante” o “CVU”), inscrita en el Registro Único de Contribuyentes de la Dirección General Impositiva con el N°, y en el Banco de Previsión Social con el N°, con domicilio en Rincón 528 piso 3, representada en este acto pory....., en sus respectivas calidades de Presidente y Vicepresidente y, II) por otra parte(en adelante “el Consultor”) (*datos*):

Primero: (Antecedentes): a) El 5 de octubre de 2001 el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, en adelante “MTOP”, y la Corporación Nacional para el Desarrollo, en adelante “CND”, suscribieron un convenio para la contratación directa de la ejecución de obras y proyectos por el sistema de concesión de obra pública, aprobado por resolución del Poder Ejecutivo N° 1908 de 20 de diciembre de 2001.

b) Por resolución N° 438/003 de fecha 9 de abril de 2003, el Poder Ejecutivo aprobó el contrato de cesión otorgado el 18 de febrero de 2003 entre CND en calidad de cedente y la CVU S.A como cesionario, para la concesión mencionada anteriormente.

b) La CND consideró pertinente contratar un servicio de consultoría a efectos de la “Modificación del Contrato de Concesión suscrito entre la CND y el MTOP, para la construcción, mantenimiento, explotación y administración de más de 1600 km de Red Vial, revisión de la extensión de la Red Vial Concesionada y establecimiento de los estándares de confort y estado de la red concesionada”.

Segundo: (Objeto): En el marco de lo citado en el artículo Primero (“Antecedentes”), el Consultor prestará sus servicios, en un todo de acuerdo a lo previsto en los Términos de Referencia y en la Oferta Técnica del adjudicatario que integran el presente Contrato.

Tercero: (Obligaciones de las partes): El Consultor deberá prestar los servicios a ciencia cierta y conciencia, y deberá actuar dentro de las prescripciones éticas y legales que hacen a su disciplina. Por su parte, el Contratante deberá pagar el precio en el tiempo y forma pactados.

Cuarto: (Plazo del Contrato): El Consultor deberá presentar los informes en los plazos parciales indicados en los Términos de Referencia, contados a partir de la notificación al Consultor de la no objeción al contrato por parte del MTOP.

El plazo total para la presentación de los informes objeto de la presente Consultoría será de 180 días calendario, contados a partir de la fecha de la notificación establecida en el párrafo anterior.

A su vez, los Términos de Referencia para la contratación, establecen las acciones a seguir en el supuesto de producirse demoras o incumplimientos en las entregas de los informes parciales y/o informe final.

Quinto: (Precio): Como retribución por sus servicios el Consultor percibirá la suma de U\$S (dólares estadounidenses), la que se abonará de acuerdo a lo previsto en los Términos de Referencia.

Sexto: (Garantía de fiel cumplimiento de contrato): El Consultor constituyó la garantía de fiel cumplimiento de contrato por un monto de U\$S (dólares estadounidenses), póliza N°

Séptimo: (Uso de la Información): El Consultor acuerda tratar confidencialmente y usar solo para beneficio de los intereses de CVU y CND toda la información a que tenga acceso, durante y con posterioridad al período contractual.

La propiedad de toda la documentación e informes que se produzcan durante este contrato y como resultado del mismo, será de CVU, CND y el MTOP.

El Consultor no podrá hacer uso de tal documentación o informes, salvo para referirse a ellos o citarlos como antecedentes de su actividad técnica o profesional o para publicaciones científicas y en todo caso previa autorización de CVU.

Octavo: (Declaraciones): a) El Consultor releva a CVU y a CND de la obligación de guardar secreto en su sentido más amplio, respecto de la información que le sea proporcionada en virtud de la ejecución del presente Contrato.

b) Asimismo, el Consultor consiente expresamente que CVU y CND dé tratamiento a sus datos personales, según lo dispuesto por la Ley N° 18.331 del 11 de agosto de 2008 (Ley de Protección de Datos Personales y Acción de Habeas Data) y por los Decretos N° 664/008 del 22 de diciembre de 2008 y N° 414/009 del 31 de agosto de 2009.

c) El Consultor declara que recibe y conoce los insumos detallados en los Términos de Referencia.

d) El presente contrato se rige por las normas del Derecho Privado.

Noveno:- En todo lo no previsto en el presente contrato, regirán las disposiciones previstas en los Términos de Referencia del llamado.

Décimo: Este contrato se firma *ad referendum* de su aprobación por parte del MTOP.

Décimo Primero: (Jurisdicción y ley aplicable): Toda contienda que se suscite con relación a este contrato será sometida a los tribunales de la ciudad de Montevideo, República Oriental del Uruguay, aplicándose la legislación nacional.

Décimo Segundo: (Domicilios especiales y comunicaciones): Las partes establecen como domicilios especiales aquellos indicados en la comparecencia, aceptando como válido el telegrama colacionado para cualquier notificación que deban hacerse con motivo de la ejecución de este contrato. Cualquiera de las partes podrá mudar su domicilio contractual, mientras que le comunique en forma previa y fehaciente a la otra parte.

En prueba de conformidad se firman 2 (dos) ejemplares del mismo tenor y a los mismos efectos en el lugar y fecha arriba indicados.

