**Descripción General y Principios de Adquisición**

1. La adquisición implica obtener bienes, obras y servicios. Si bien el PNUD utiliza un enfoque descentralizado hacia la adquisición por parte de las diferentes unidades de negocio, a nivel de la organización rigen políticas y procedimientos. El proceso de adquisición abarca planificación, pedidos, selección de proveedores, solicitud y evaluación de ofertas, revisión de contratos, adjudicación de contratos, y gestión de contratos y activos.
2. Los siguientes principios generales deben aplicarse a todas las fases y todos los tipos de adquisición.

**Mejor relación entre calidad y precio**

1. El principio rector principal es obtener la mejor relación entre calidad y precio. Esto significa la selección de la oferta que presenta la combinación óptima de costos y beneficios de ciclo de vida, y satisface las necesidades comerciales.
2. La mejor relación entre calidad y precio no debe confundirse con el precio más bajo. Esta requiere una evaluación integrada de factores técnicos, organizacionales y de precio según su importancia relativa (es decir, confiabilidad, calidad, experiencia, reputación, desempeño anterior, costo/tarifa y razonabilidad). Los parámetros también pueden incluir objetivos sociales, ambientales y otros objetivos estratégicos definidos en el plan de adquisición.
3. Como parte de mantener la mejor relación entre calidad y precio, los procesos de solicitud de ofertas y selección de un contratista deben lograr lo siguiente:
4. Maximizar la competencia
5. Minimizar la complejidad de los procesos de solicitud, evaluación y selección
6. Garantizar la evaluación imparcial e integral de las ofertas solicitadas
7. Asegurar la selección del contratista cuya oferta tenga el más alto grado de realismo y cuya ejecución se prevé que satisfará mejor las especificaciones, el detalle de los trabajos o los términos de referencia de la dependencia comercial

**Imparcialidad, Integridad y Transparencia**

1. Dado que la competencia es la base para una adquisición eficiente, imparcial y transparente, las unidades de negocio son responsables de proteger la integridad del proceso de adquisición y de mantener la imparcialidad en el tratamiento de todas las ofertas. Una adquisición acertada implica franqueza, honradez, registros completos y precisos, rendición de cuentas y confidencialidad. Establece y mantiene reglas y procedimientos que son alcanzables e inequívocos.

**Competencia Efectiva**

1. Los procesos competitivos deben proporcionar a todos los ofertantes que reúnen las condiciones una notificación oportuna y adecuada de los requisitos del PNUD, y una oportunidad equitativa para presentar ofertas de bienes, obras y servicios.
2. El PNUD no acepta la restricción de adjudicaciones a contratistas o países exclusivos, a menos que esté explícitamente mencionado en un acuerdo de donante aprobado por el Oficial Jefe de Adquisiciones.

**Interés del PNUD**

1. Hay cuatro aspectos que orientan de manera consistente la consideración del interés del PNUD:
2. Economía y eficiencia en la ejecución del programa, incluida la adquisición de bienes, obras y servicios
3. Acceso a oportunidades de adquisición para todos los ofertantes interesados y calificados del mundo, excepto cuando el Consejo de Seguridad de la ONU o la Asamblea General de la ONU establezcan otros criterios
4. Otorgar a todos los ofertantes que reúnen las condiciones la misma información e igualdad de oportunidades para competir en la provisión de bienes, obras o servicios
5. Transparencia en todo el proceso de adquisición

***Disclaimer:*** *This document was translated from English into Spanish. In the event of any discrepancy between this translation and the original English document, the original English document shall prevail.*

***Descargo de responsabilidad:*** *esta es una traducción de un documento original en inglés. En caso de discrepancias entre esta traducción y el documento original en inglés, prevalecerá el documento original en inglés.*