



Infrastructure
and Projects
Authority

Metodología para la preparación, evaluación y aprobación de proyectos de Infraestructura con Participación Público Privada en el Reino Unido

Javier Encinas

Director de Proyectos, Unidad Financiera e Internacional

Infrastructure and Projects Authority, HM Treasury and Cabinet Office

Marzo 2017

Indice

Propósito: lograr una exhaustiva comprensión de lo requerido para lograr un proyecto APP que se encuentre listo para presentación al mercado.

Caso Estratégico:

- Propósito del Esquema del Caso de Negocios;
- Análisis de las Necesidades y selección de proyectos;
- Definición del alcance y los requerimientos en términos de servicio;

Caso Económico:

- Valor por dinero;

Caso Financiero:

- Asequibilidad/Accesibilidad;

Caso Comercial:

- Asignación de los riesgos;
- Evaluación del interés del mercado y disposición de la banca;
- Principales términos y condiciones;
- Pasos siguientes;
- Errores comunes;

Caso Gerencial:

- “Governance”;
- Contratación y administración de los asesores;

Lista de chequeo.

Metodología de los 5 casos: Características

- The Business Case approach is:
 - Structured
 - Multi dimensional
 - Iterative
 - Multi staged
 - Dynamic / living
- It is used for the preparation, evaluation and approval of **investment proposals**
- Its main objective is to ensure that the right projects are delivered in the right way

Metodología de los 5 casos:

Otros ejemplos

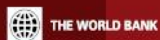
- How to Engage with the Private Sector in Public-Private Partnerships in Emerging Markets (PUK/IUK/PPIAF)
- <http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/publication/How-to-engage-with-private-sector-Clemencia-Farquharso-Yecome-Encinas.pdf>
- Public Sector Business Cases using the 5 Case Model: www.hm-treasury.gov.uk/data_greenbook_business.htm
- El Esquema del Caso de Negocios, 4Ps Mayo 2004 4Ps; www.4ps.gov.uk
- Manual PPP de Tesorería Nacional, Módulos 3 y 4, Tesorería Nacional de Sud Africa 2004; www.ppp.gov.za
- Guía del Profesional, Partnerships Victoria 2005; www.partnerships.vic.gov.au
- Atrayendo inversionistas a los APPs en África (por PUK), 2008; www.icafrica.org, www.ppiaf.org

How to Engage with the Private Sector in Public-Private Partnerships in Emerging Markets

<http://publications.worldbank.org/17863>



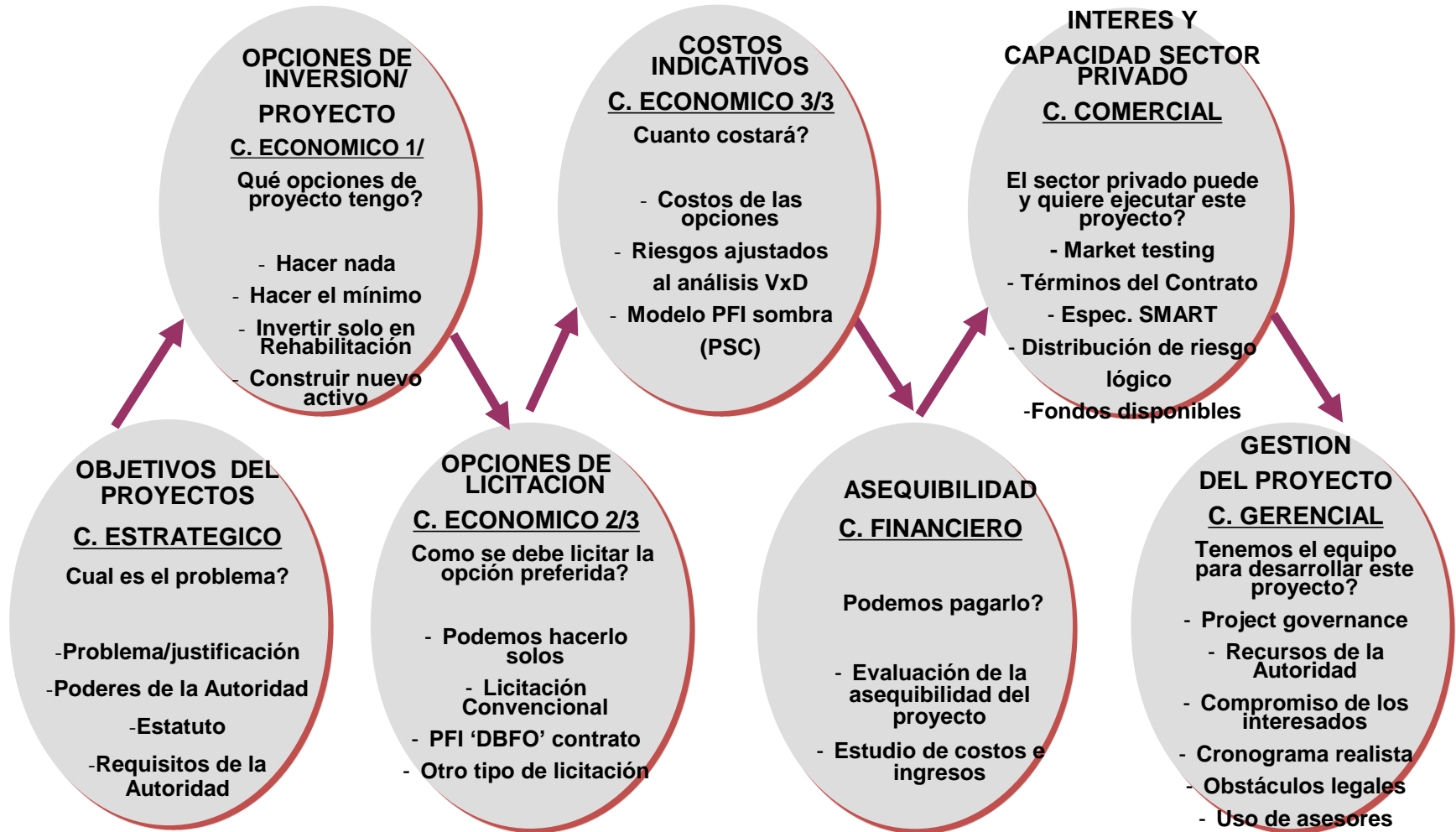
Edward Farquharson
Clemencia Torres de Mástle
and E.R. Yescombe
with Javier Encinas



Metodología de los 5 casos: Herramienta obligatoria

- Any Government Department undertaking a project has to produce a business case for it, setting out the key elements in a standard “5 case” format so that it can be understood and appraised
- If the cost of the project is over the delegated limits of a department’s spend, or is otherwise novel, contentious or repercussive, it must come to HM Treasury for approval.
- All PPP projects using Departmental money need Treasury approval
- The key Treasury requirements are that the project must be affordable, deliverable and value for money. The business case ensures these tests are met

Metodología de los 5 casos: Herramienta estructurada

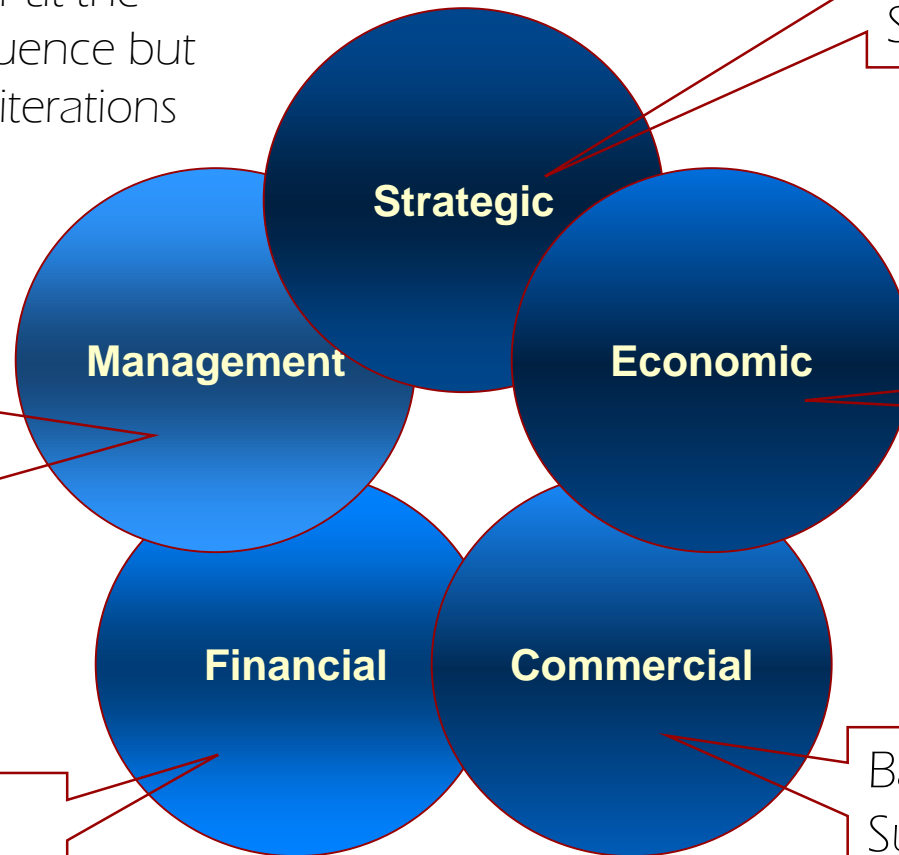


Metodología de los 5 casos:

Herramienta multidimensional e iterativa

The 5 dimensions are produced together at the same time not in sequence but there may be many iterations

Necessary –
Case for change
Strategic fit



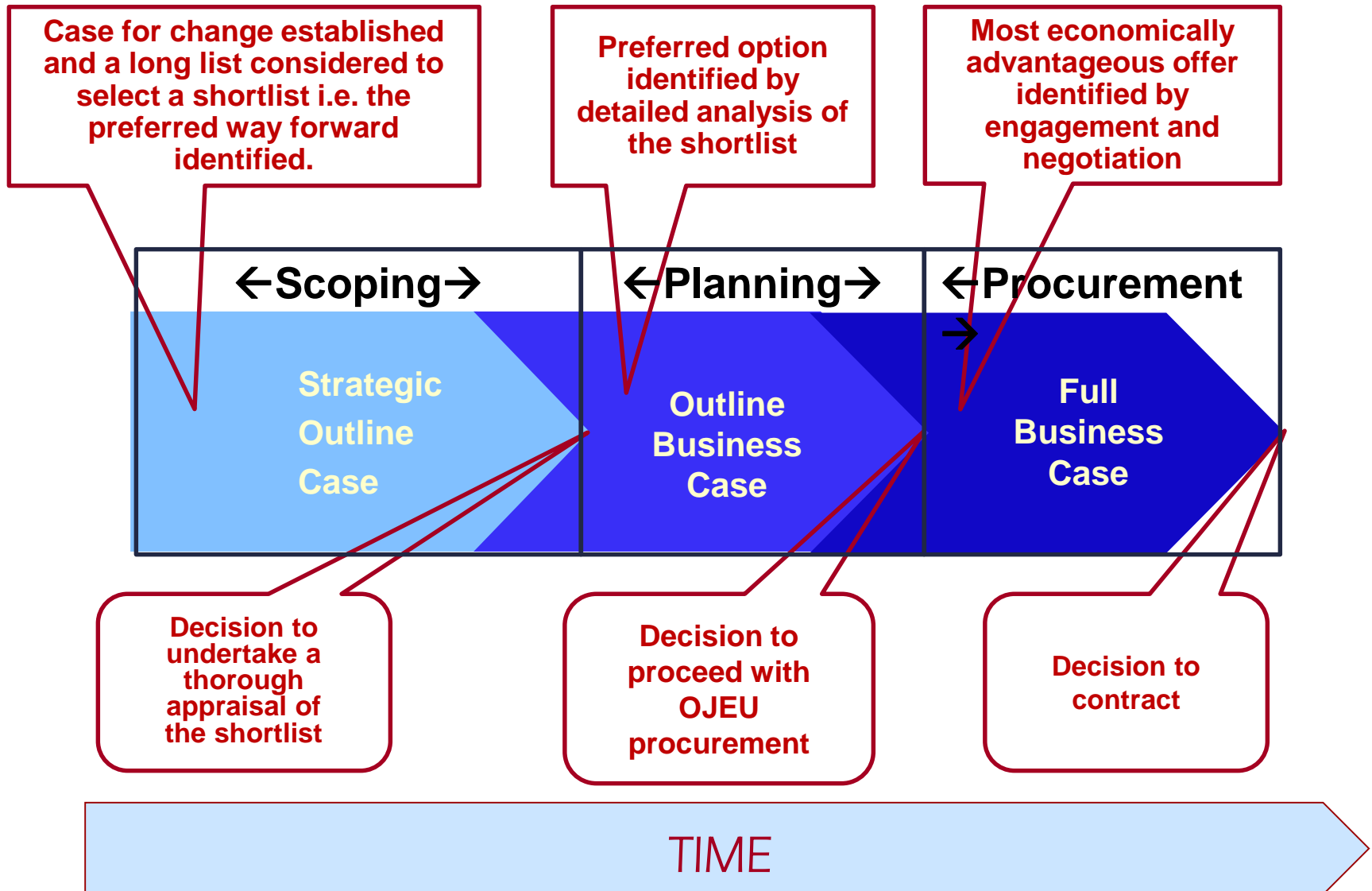
Desirable –
Public value

Achievable –
*can be
successfully
delivered*

Bankable –
Supply side capacity
& a *potential Deal*

Affordable –
within the budget

Metodología de los 5 casos: Herramienta multi-etapas



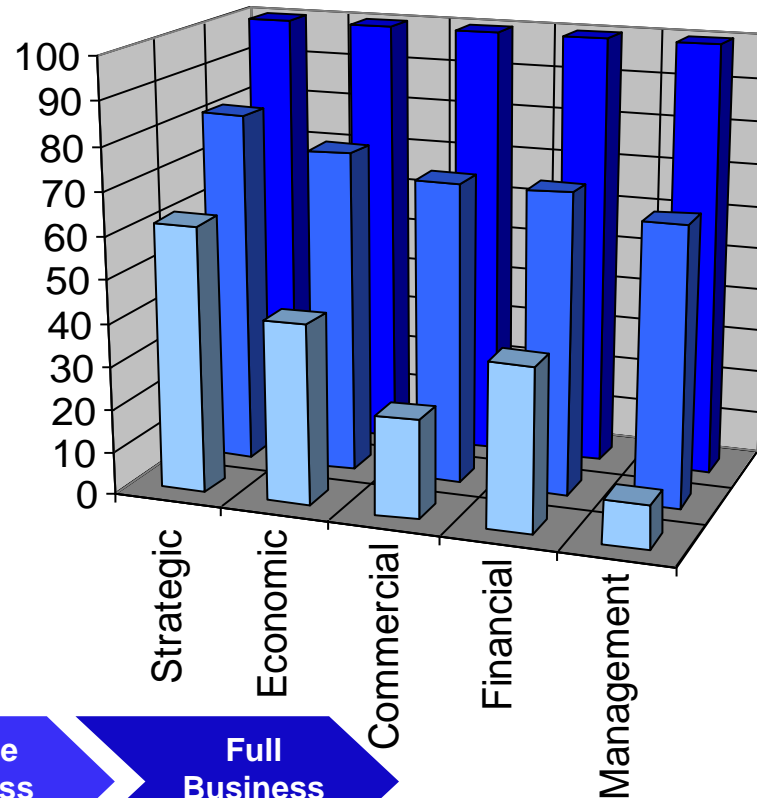
Esquema del Caso de Negocios - 5 Casos

	Strategic Business Case	Outline Business Case	Final Business Case
• Caso Estratégico (Es necesario?)	***	***	***
• Caso Económico (Es la mejor opción de proyecto y mejor ruta de contratación?)	**	***	***
• Caso Financiero (Es asequible?)	*	***	***
• Caso Comercial (Es bancable?)	*	***	***
• Caso Gerencial (Es realizable con los recursos humanos que tengo en los tiempos acordados?)	*	***	***

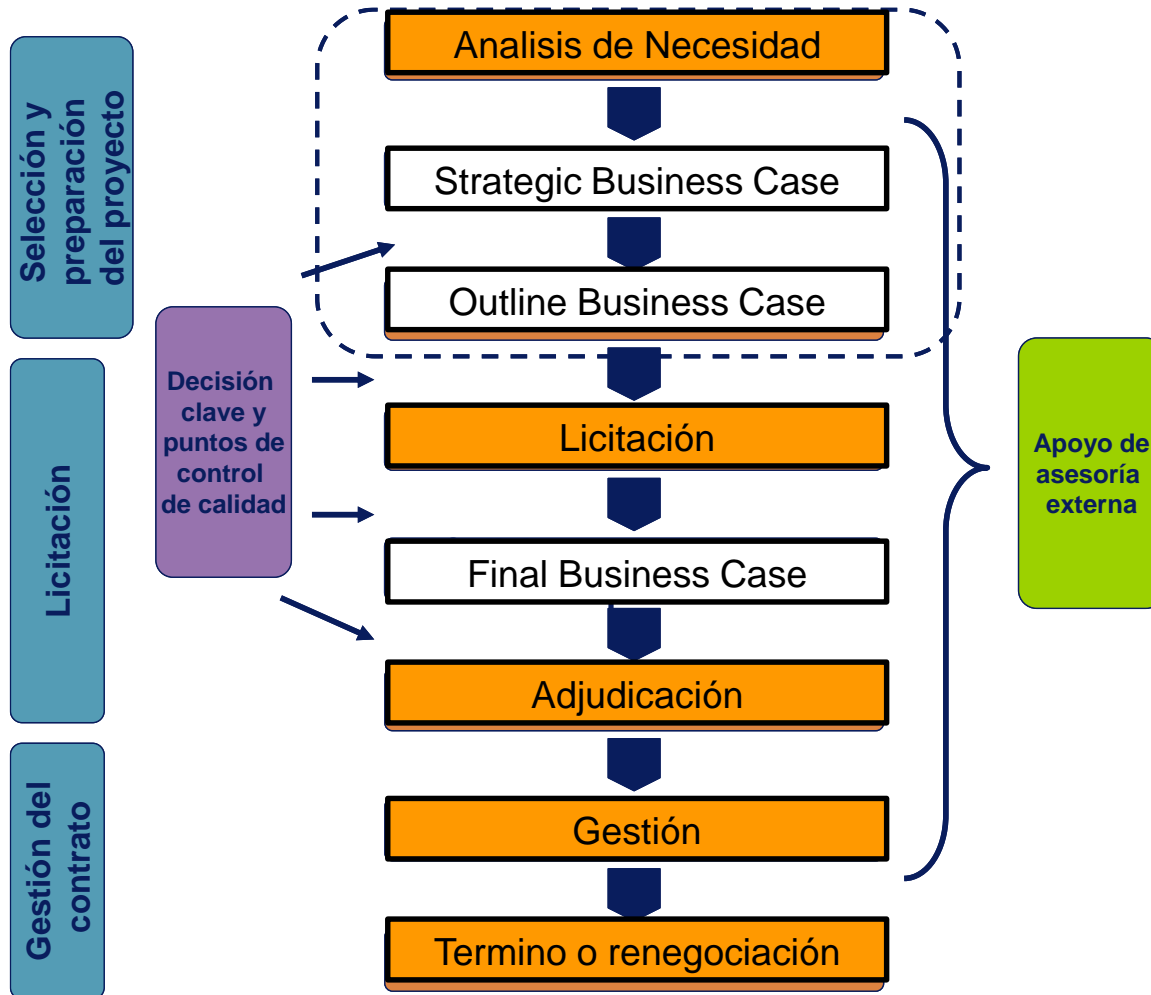
Las *** denotan el nivel de detalle requerido

Metodología de los 5 casos: Herramienta multi-etapas

SBC, OBC & Full Business Cases (FBC)



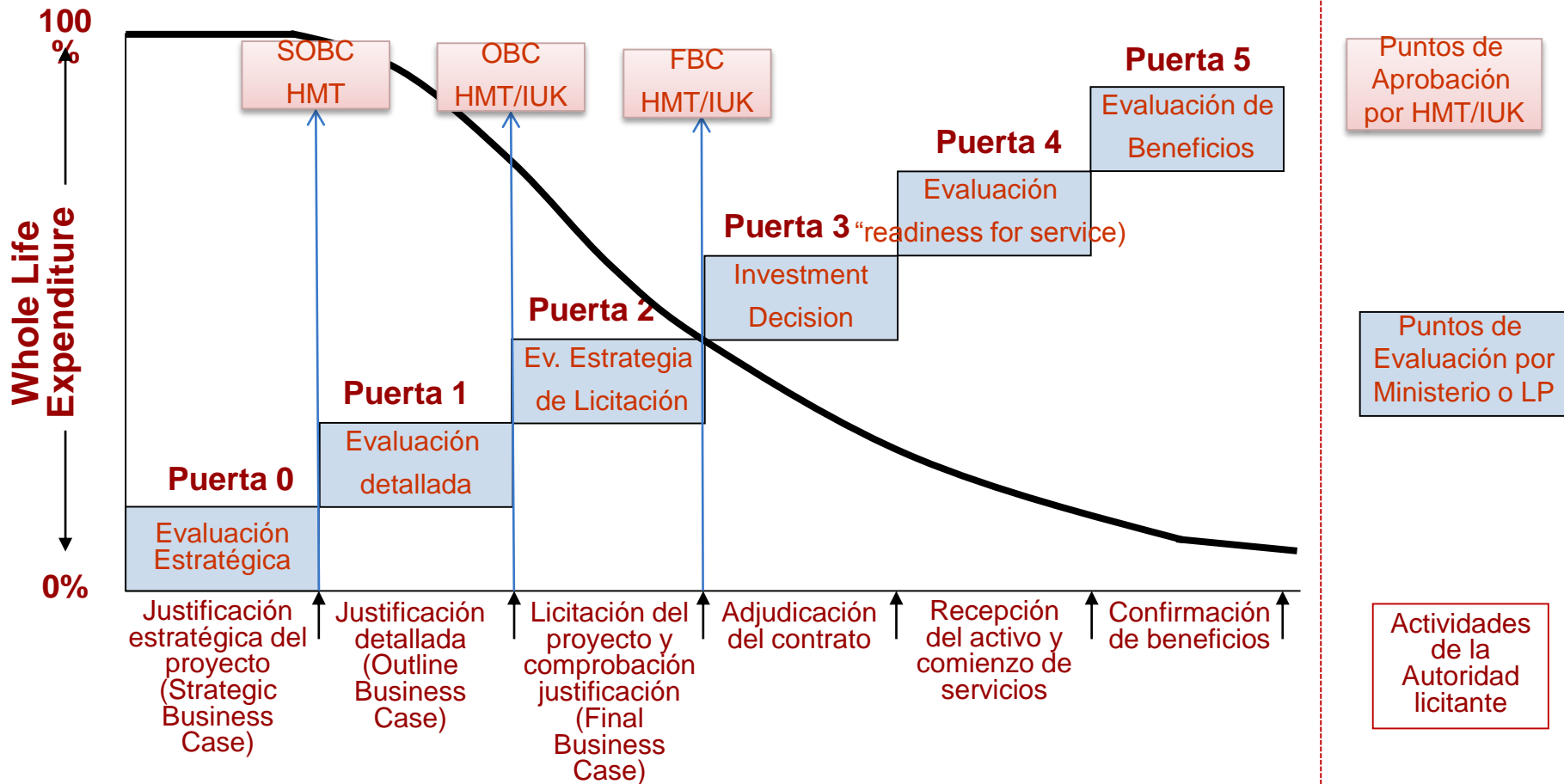
Metodología de los 5 casos: Herramienta viva” con múltiples roles



Metodología de los 5 casos: Beneficios

- The methodology gives you the following key benefits :
 - It gives an overall **process for scoping and planning** government spend
 - It gives you a **structure for project preparation** to make sure the project is properly prepared for market and likely to succeed
 - It provides you with a **framework for project evaluation and approvals**
 - It gives you **tests to ensure tax payers money is well spent** and VfM is optimised
 - It provides you with your **audit trail** to withstand retrospective scrutiny
 - And it gives **Transparency, Certainty and Consistency** to investors!

Puntos de evaluación y aprobación de proyectos





1. Caso Estratégico :

Este caso debe explicar las necesidades sociales a las que se quiere atender, así como el alcance de los requerimientos de la autoridad licitante y la justificación de que el proyecto esta alineado a las políticas publicas del Gobierno.

1. Caso Estratégico :

1.1 Análisis de necesidades

1. Caso Estratégico :

1.2 Outputs / Resultados del Proyecto



2. Caso Económico :

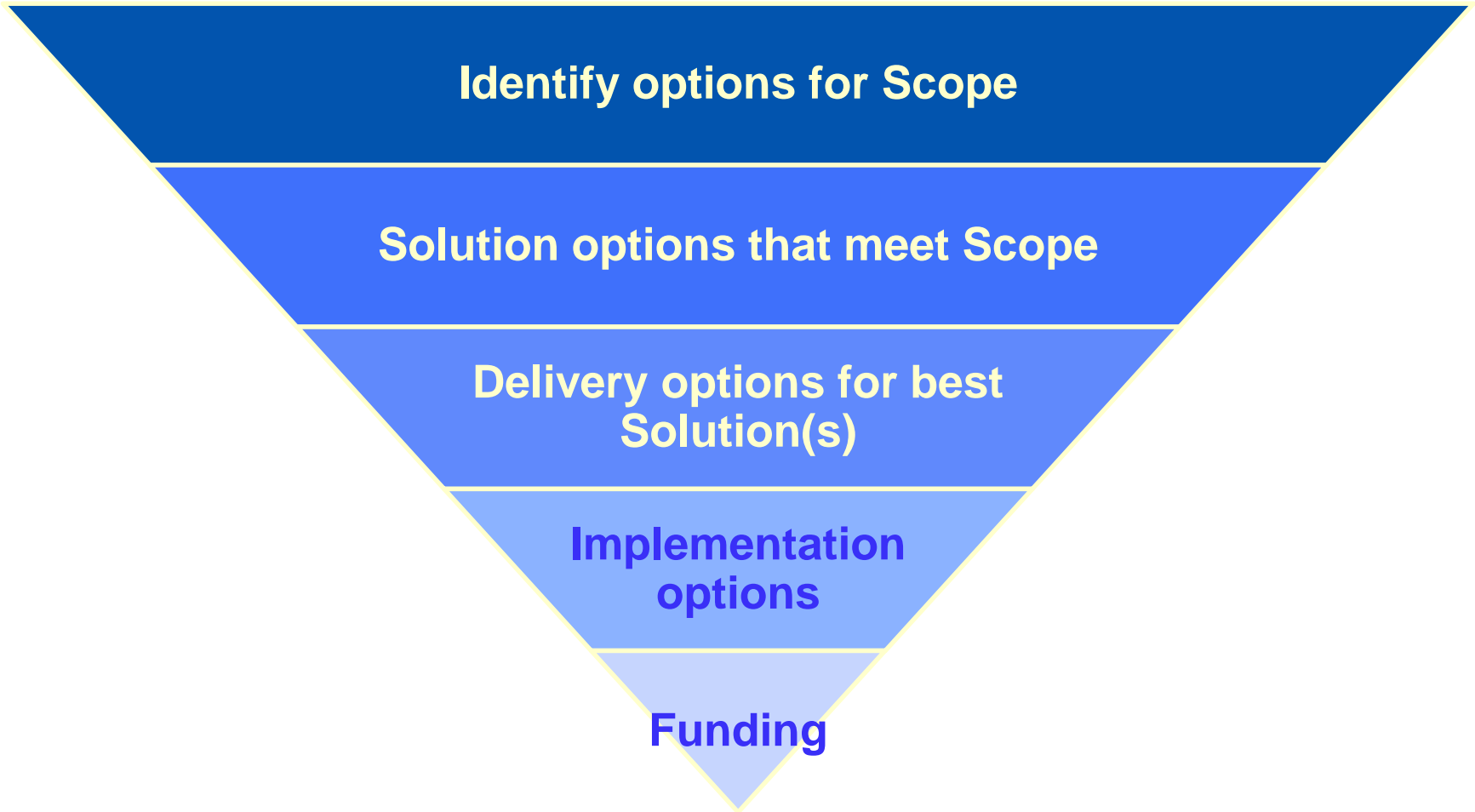
Este caso debe demostrar que un riguroso análisis costo-beneficio de la mejor opción de proyecto y de la mejor opción de ruta de contratación, a fin de determinar la solución que ofrece mejor Valor por Dinero

2. Caso Económico :

2.1 Análisis de las opciones de proyecto

Identifying the Preferred Way Forward

The Options Filter



Case Study Fictional Example

The Options Framework for long-listing and the Options Filter for selection of the shortlist

- The small country of Littleland has 4 principal cities where economic activity is focused
- Workers travel into the cities each day
- City A is the largest and economically most significant, followed by cities B, C and D respectively
- The Ministry has developed a transport strategy to improve the transport network between these cities

Spending Objectives

- To facilitate economic growth by:
 - reducing travel time between the principal cities of the country (A, B, C and D) by 20% by 2020
 - Reducing congestion and increasing the capacity of transport network
 - Reducing the cost of travel to business and the public

Status quo

- Very poor quality roads
- Low capacity
- Very congested
- Long journey times
- Flow of workforce into commercial centres severely limited

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution			
Service Delivery			
Implementation			
Funding/Financing			

U

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution			
Service Delivery			
Implementation			
Funding/Financing			

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution			
Service Delivery			
Implementation			
Funding/Financing			

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution			
Service Delivery			
Implementation			
Funding/Financing			

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery			
Implementation			
Funding/Financing			

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery			
Implementation			
Funding/Financing			

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation			
Funding/Financing			

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation			
Funding/Financing			

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation			
Funding/Financing			

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation			
Funding/Financing			

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation	Phased 3 years	Phased 2 years	'big bang' 1 year
Funding/Financing			

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation	Phased 3 years	Phased 2 years	'big bang' 1 year
Funding/Financing			

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation	Phased 3 years	Phased 2 years	'big bang' 1 year
Funding/Financing			

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation	Phased 3 years	Phased 2 years	'big bang' 1 year
Funding/Financing			

UNCLASSIFIED

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation	Phased 3 years	Phased 2 years	'big bang' 1 year
Funding/Financing	Government / Taxpayer funded	PPP concession-based user payments	PPP availability-based payments

UNCLASSIFIED

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation	Phased 3 years	Phased 2 years	'big bang' 1 year
Funding/Financing	Government / Taxpayer funded	PPP concession-based user payments	PPP availability-based payments

UNCLASSIFIED

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation	Phased 3 years	Phased 2 years	'big bang' 1 year
Funding/Financing	Government / Taxpayer funded	PPP concession - based user payments	PPP availability - based payments

Preferred way fwd	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation	Phased 3 years	Phased 2 years	'big bang' 1 year
Funding/Financing	Government / Tax-payer funded	PPP concession-based user payments <small>UNCLASSIFIED</small>	PPP availability-based payments

PWF ambitious	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation	Phased 3 years	Phased 2 years	'big bang' 1 year
Funding/Financing	Government / Taxpayer funded	PPP concession-based user payments	PPP availability-based payments

UNCLASSIFIED

PWF less ambitious	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Refurbish & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation	Phased 3 years	Phased 2 years	'big bang' 1 year
Funding/Financing	Government / Taxpayer funded	PPP concession-based user payments <small>UNCLASSIFIED</small>	PPP availability-based payments

	Do minimum	Intermediate	Do maximum
Scope	Link up city A with city B 200km	Link up city A with city B and city C 300km	Link up city A with city B, city C and City D 400km
Service Solution	Refurbish existing road	New bridge	New tunnel
Service Delivery	Design & Build	Design, Build & Maintain	Design, Build, Operate & Maintain
Implementation	Phased 3 years	Phased 2 years	'big bang' 1 year
Funding/Financing	Government / Taxpayer funded	PPP concession-based user payments	PPP availability-based payments

UNCLASSIFIED

2. Caso Económico :

2.2 Preparación del Proyecto

2. Caso Económico :

2.3 Valor por Dinero



3. Caso Financiero

Este caso debe demostrar que el proyecto es asequible financieramente para la Autoridad licitante a lo largo de la vida del contrato, tomando en cuenta los fondos públicos consagrados al proyecto y dando margen a posibles contratiempos. El caso también debe explicar el aporte directo de la Autoridad, el aporte que se pedirá del Gobierno central y los posibles pagos provenientes de los usuarios de las instalaciones del proyecto.

3. Caso Financiero :

3.1 Asequibilidad



4. Caso Comercial

Este caso debe demostrar que el proyecto esta suficientemente desarrollado para ser comercialmente viable y bancable, que el interés y capacidad del mercado han sido probados, y que el contrato ha sido desarrollado con una adecuada distribución de riesgos. El caso también debe indicar la estrategia de licitación que la Autoridad seguirá y el cronograma propuesto. En el Reino Unido, se pide también a la Autoridad que de una indicación del posible trato contable del proyecto.

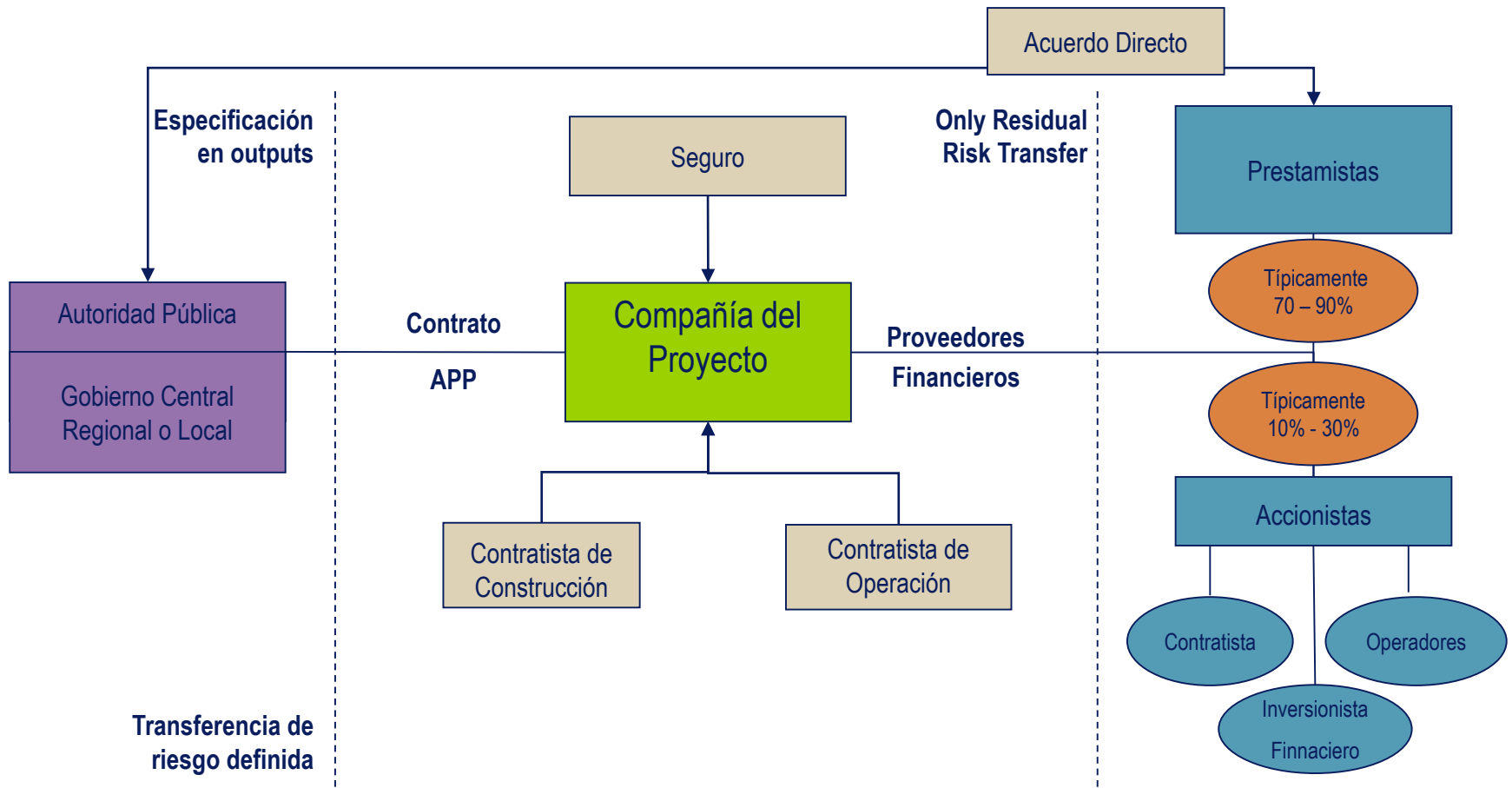
4. Caso Comercial :

4.1 Distribución de Riesgos

4. Caso Comercial :

4.2 Interés Comercial

Estructura Contractual Típica APP



4. Caso Comercial :

4.3 Evaluación Regulatoria y Legal

4. Caso Comercial :

4.4 Información y Contratos del Proyecto

4. Caso Comercial :

4.5 Próximos Pasos



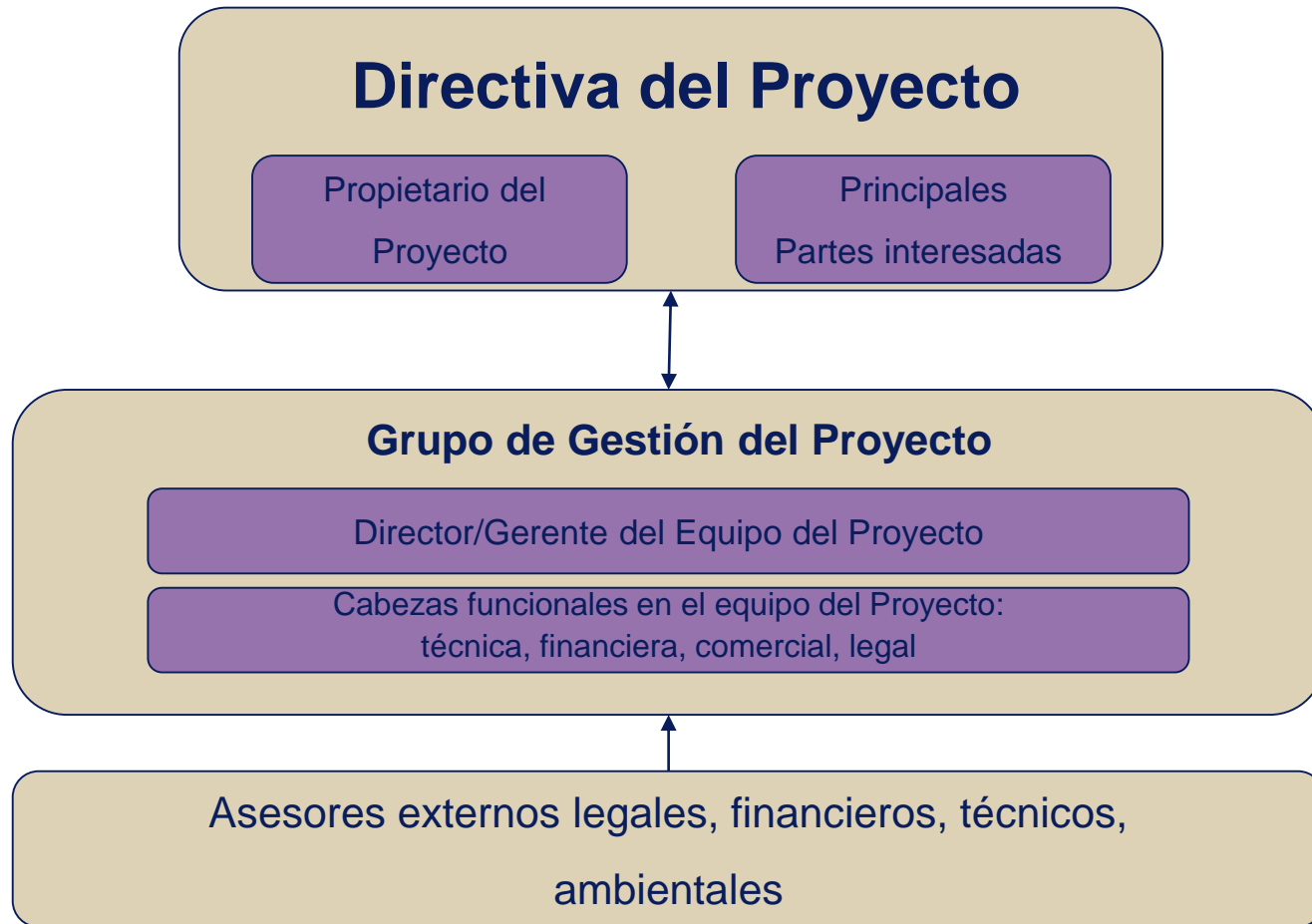
5. Caso Gerencial

Este caso debe demostrar que la Autoridad cuenta con suficientes recursos (en recursos humanos, tiempo, dinero), adecuados asesores y una estructura apropiada de “Governance” para completar el proyecto, y que el proyecto ha sido bien planificado, tiene un cronograma realista, y un registro de riesgos que muestre los principales riesgos y medidas de mitigación durante la fase de licitación. El caso también debe contar con un plan de realización de beneficios que explique como los beneficios del proyecto serán monitoreados y capturados durante la fase operacional del proyecto.

5. Caso Gerencial :

5.1 Estructura de gestión del proyecto / Project Governance

Ejemplo de la Estructura de Gestión de Proyecto



5. Caso Gerencial :

5.2 Cronograma Indicativo

5. Caso Gerencial :

5.3 Partes Interesadas / Stakeholders

5. Caso Gerencial :

5.4 Contratación y Manejo de Asesores



Infrastructure
and Projects
Authority

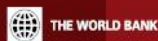
Metodología para la Evaluación y Aprobación de proyectos APP del Reino Unido

How to Engage with the Private Sector in Public-Private Partnerships in Emerging Markets

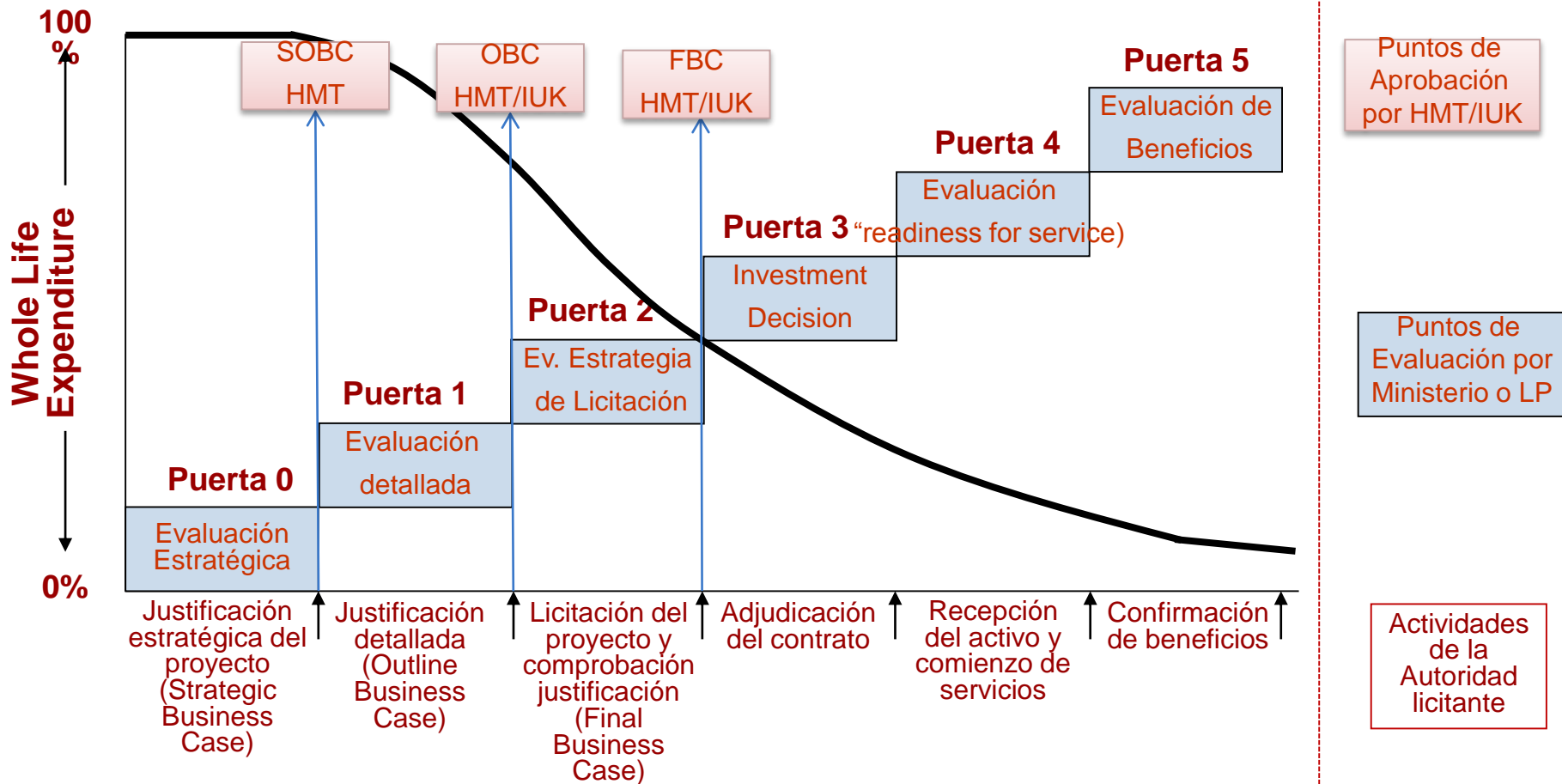
<http://publications.worldbank.org/17863>



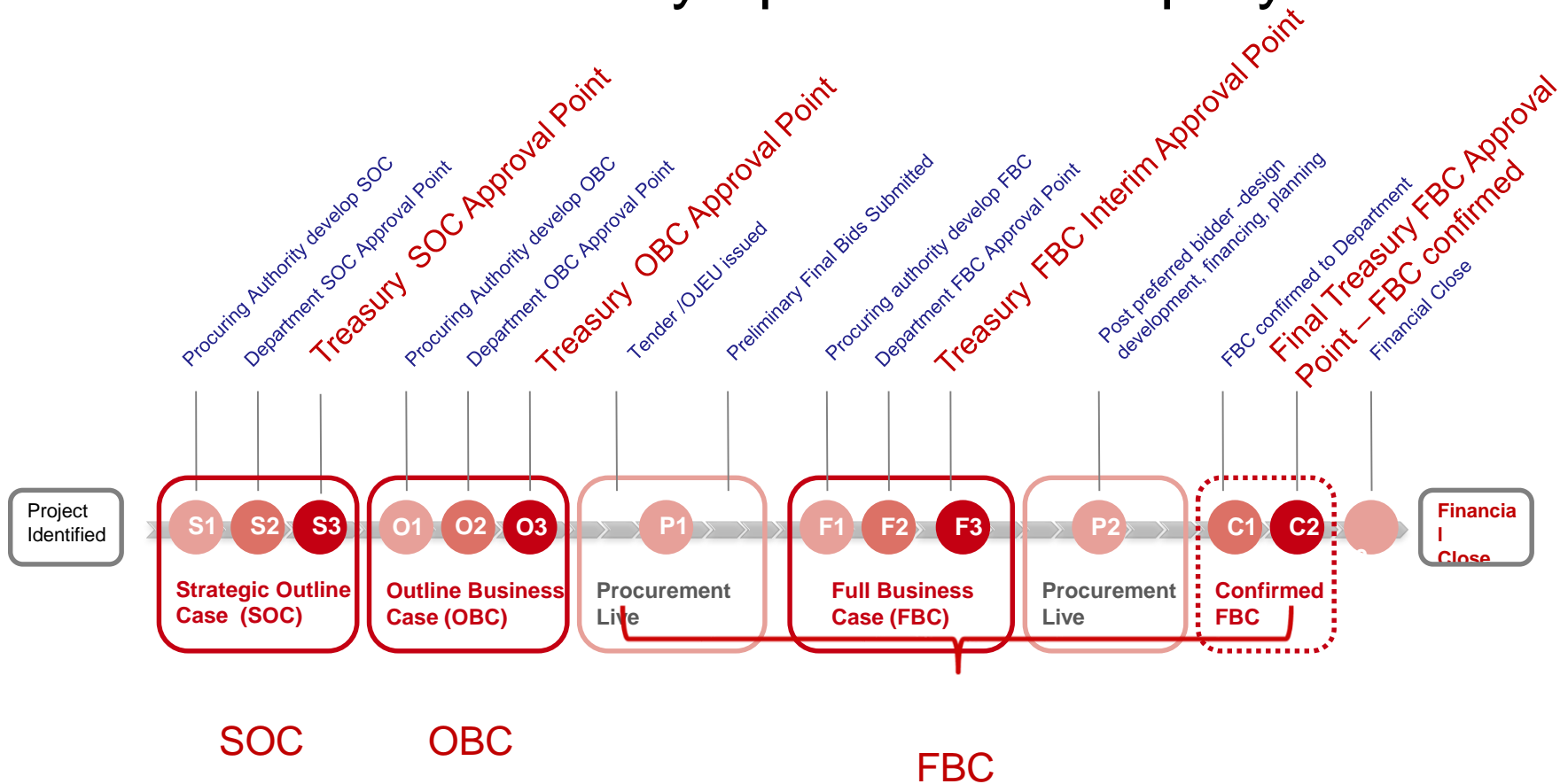
Edward Farquharson
Clemencia Torres de Mástle
and E.R. Yescombe
with Javier Encinas



Puntos de evaluación y aprobación de proyectos



Puntos de evaluación y aprobación de proyectos



Results Tracker for proposals where procurement involves competitive dialogue

Consejos prácticos

•Preparen bien a sus equipos de proyecto

- Asegúrense de tener un equipo con las competencias, recursos y tiempo necesarios para preparar, licitar y monitorear sus proyectos

•Escojan bien a sus asesores

- Asegúrense de contar con los recursos y tiempo para escoger y manejar a sus asesores
- Basen la contratación en criterios de calidad y verifiquen las credenciales de sus asesores

•No reinventen la rueda

- Utilicen los recursos disponibles a nivel del Gobierno central
- Adopten, adapten y mejoren los recursos internacionales existentes (guías y metodologías)

•Tengan cuidado con las propuesta privadas

- Escojan propuestas que se alineen a las prioridades de su Ministerio, departamento, ciudad
- Lean la Guías de PPIAF “Note six: unsolicited proposals”

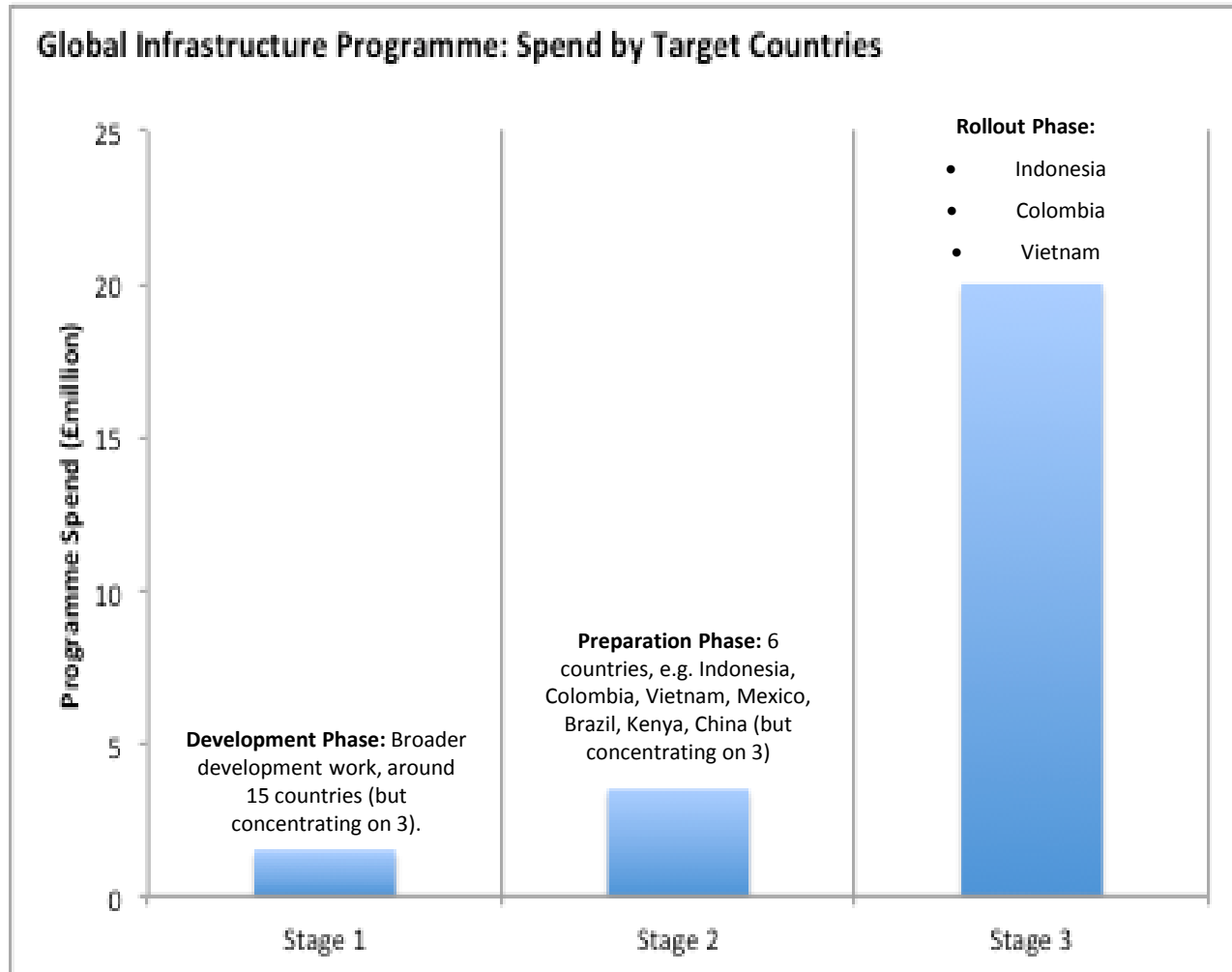
•Centralicen el proceso de verificación de proyectos

- Pongan filtros a nivel de Gobierno central para asegurarse de que los proyectos estén bien preparados antes de la licitación

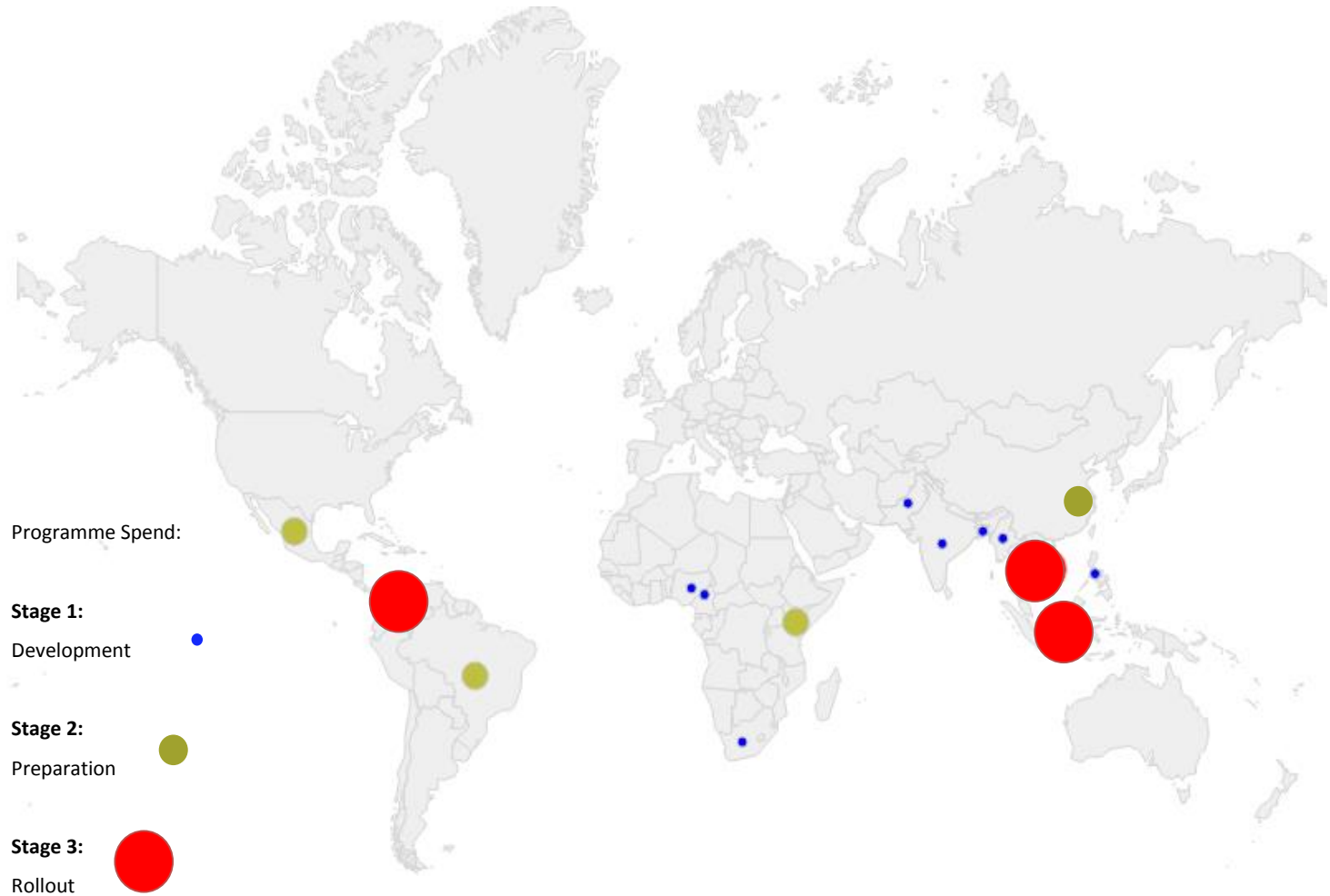
•Pónganse en los zapatos del sector privado

- Entiendan las preocupaciones, necesidades, capacidades y limitaciones de sus socios potenciales

Global Infrastructure Programme: *Spend by Target Countries (1/2)*



Global Infrastructure Programme: *Spend by Target Countries (2/2)*



Modelo de 5 casos - Checklist

- **Caso Estratégico**
 - Claridad en materia de los requerimientos y el alcance del proyecto;
- **Caso Económico**
 - Valor por Dinero;
- **Caso Financiero**
 - Asequibilidad;
- **Caso Comercial**
 - Distribución adecuada del riesgo;
 - Comprobado interés de parte del sector privado;
 - Confirmación de aprobaciones / poderes apropiados;
 - Información del proyecto y términos del contrato bien preparados;
 - Trato contable definido;
- **Caso Gerencial**
 - Buen equipo de gestión del proyecto/procesos;
 - Asesores apropiados contratados;
 - Cronograma indicativo;
 - Compromiso de partes interesadas/usuarios;
 - Compromiso de patrocinadores / usuarios.

Checklist – detalle (1/4)

Caso Estratégico: Se asegura que el proyecto sea justificado desde un punto de vista **social y político**

Caso Económico: Se asegura que el proyecto represente **Valor por Dinero**

Caso Comercial: Se asegura que el Proyecto sea **Comercialmente Viable**

Caso Financiero: Se asegura que el Proyecto sea **Financieramente Asequible**

Caso Gerencial: Se asegura que el proyecto pueda ser **completado eficientemente**

I. Análisis Estratégico (Aclaración de los requerimientos):

¿El alcance, requerimientos y términos del proyecto son claros y estables? ¿Han sido aprobados?

- ¿Se ha dado una descripción de la entidad ejecutora, (incluyendo el equipo a cargo de realizar el proyecto)?
- ¿Se ha analizado y descrito el contexto, problema/necesidad a solucionar, alcance de los servicios y elementos del proyecto seleccionado?
- ¿Se han analizado y descrito los beneficios, riesgos, dependencias y limitantes el proyecto?
- ¿El Ministerio del sector ha dado una indicación positiva de la importancia estratégica del proyecto?

Checklist – detalle (2/4)

II. Análisis Económico (Valor por Dinero)

- Se ha escogido la mejor opción de proyecto y la mejor ruta de contratación del proyecto retenido?
- ¿Se han considerado y analizado otras opciones que puedan dar una mejor solución al problema que se quiere resolver?
- ¿Se ha justificado adecuadamente el descarte de opciones que parecían prometedoras?
- ¿Todos los costos y beneficios han sido identificados? En caso negativo, existe una justificación?
- ¿Existen costos y beneficios clave no cuantificados ¿Estos han sido explicados de manera adecuada?
- ¿Todos los costos y beneficios económicos han sido calculados adecuadamente para cada año a lo largo del período cubierto por la propuesta con un VPN calculado de manera adecuada?
- ¿Se ha llevado a cabo un análisis de sensibilidad de criterios de costo y beneficio clave , incluyendo un caso pesimista (worst case scenario)?
- ¿Se han identificado los riesgos, limitantes y dependencias clave? Se ha propuesto una estrategia para manejar estos riesgos, limitantes y dependencias?
- ¿Se han tenido en consideración elementos macroeconómicos que puedan tener un impacto sobre el proyecto: sustentabilidad, competencia, marco regulatorio?
- ¿Existe un registro de los beneficios esperados con el desarrollo del proyecto?
- ¿Si existe alguna indicación de que el proyecto pueda llevarse a cabo como APP, se ha considerado los efectos de impuestos y subvenciones?
- ¿Se ha dado una indicación sobre la transferencia de riesgos a la parte mejor posicionada para lidiar con esos riesgos?

Checklist – detalle (3/4)

III. Análisis Financiero (Asequibilidad)

¿El alcance del proyecto es totalmente asequible?

- ¿Enfoque en asequibilidad: se han identificado y en principio acordado todas las fuentes de financiamiento?
- ¿El MEF ha dado una indicación positiva sobre la disponibilidad presupuestal para el proyecto?
- ¿Se ha identificado el impacto en la Balanza de Pago de la Nación?
- ¿Se tiene una provisión presupuestal en caso de haber sobrecostos en el desarrollo del proyecto?
- ¿Se piensan dar garantías?

Notas al cálculo de VPN

- ¿Se ha utilizado la tasa de descuento correcta?
- ¿Se han excluido los costos muertos (sunk costs) en el cálculo?
- ¿Se han incluido los costos de oportunidad de los activos pertenecientes al Estado (en caso de que éstos se incluyan en el proyecto)?
- ¿Se han incluido los costos residuales?
- ¿Se ha asegurado no haber hecho doble conteo?
- ¿Se ha asegurado que los impuestos o subsidios no distorsionan el análisis?

Checklist – detalle (3/4)

IV. Análisis Comercial (Bankabilidad)

Repartición del riesgo:

- ¿Los riesgos del proyecto han sido totalmente identificados y su potencial repartición evaluada?

Indicación del interés comercial:

- ¿Hay evidencia de contratistas, prestamistas e interés del mercado para justificar el lanzamiento del proyecto en los términos propuestos?
- ¿Se ha preparado una estrategia de marketing del proyecto y una lista de los posibles licitantes?
- ¿Cual es la disponibilidad esperada en materia de capital y financiamiento de deuda?
- ¿La banca de desarrollo ha sido contactada?

Procesos legales:

- ¿Se han identificado/obtenido las aprobaciones requeridas (ej. medioambiente, planeamiento)?
- ¿Existe una aclaración acerca de lugar y temas de terreno?
- ¿Están los poderes apropiados confirmados para que la autoridad publica pueda conceder y entrar a contratos a largo plazo?

Términos y condiciones clave:

- ¿El borrador del contrato APP ha sido preparado reflejando los requerimientos del proyecto, propuesta de la repartición del riesgo y mecanismos de pago?
- ¿Se han identificado y evaluado los asuntos externos, acuerdos, términos y condiciones de la interfase del proyecto?

Información del Proyecto:

- ¿Que planes existen para publicitar el lanzamiento del proyecto a los postores potenciales?
- ¿El equipo del proyecto ha preparado un memorando informativo del proyecto?
- ¿Se ha desarrollado un criterio de evaluación de la propuesta y calificación del licitante?

Checklist – detalle (4/4)

V. Análisis de la Gestión

¿La agencia Ejecutora cuenta con los recursos, el equipo y los asesores para desarrollar y licitar este proyecto?

Equipo de Proyecto y Procesos de manejo del Proyecto:

- ¿Existe un equipo acreditado y con buenos recursos para administrar la fase de licitación y se ha acordado una estrategia de evaluación de propuestas?
- ¿Están definidas las estructuras y procesos de manejo del proyecto para asegurar una toma de decisión efectiva y a tiempo?
- ¿Se han contratado a los asesores creíbles y experimentados?
- ¿Se ha realizado la evaluación apropiada para demostrar que el enfoque propuesto cumple con los criterios de valor por dinero (según lo requerido por la política)?

Compromiso de partes interesadas/usuarios:

- ¿Se ha identificado a todas las partes interesadas relevantes, están comprometidas con el proyecto, y se han determinado los arreglos para comunicación continua y consulta?

Cronograma indicativo:

- ¿Está en su lugar la cronograma real de contratación para la fase de licitación?



javier.encinas@ipa.gov.uk

