

Pedido de Precios

Nº 03/2021

Convenio

Corporación Nacional para el Desarrollo

Ministerio de Defensa Nacional

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CND-PyS/PRO/10/39/2021

SERVICIO DE CONSULTORÍA

padrón n° 410.391

Montevideo, 17 de agosto de 2021

La Corporación Nacional para el Desarrollo invita a presentar propuestas para el servicio de Tasación y propuesta de estrategia de comercialización del inmueble que se determina en los presentes Términos de Referencia, de acuerdo con los términos de referencia contenidos en este documento.

ANTECEDENTES

El Ministerio de Defensa Nacional (MDN) ha solicitado a la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND), su asesoramiento para vender inmuebles de su propiedad y con su producido realizar obras de infraestructura.

En esta etapa, es de interés determinar con mayor precisión el valor de los inmuebles que se disponen para vender a efectos de realizar la planificación de las obras que se ejecutarán.

OBJETO DE LA CONSULTORÍA

El objeto de la consultoría corresponde a la tasación y propuesta de estrategia de comercialización del padrón n° 410.391 “Fracción D”, ubicado en el departamento de Montevideo, Uruguay. El mismo corresponde a un terreno baldío.

PRODUCTOS E INFORMES

1. *Tasación de la propiedad detallada en el objeto*
 - 1.1. *Valor de mercado*
 - 1.2. *Valor de venta forzada*
2. *Identificación y evaluación de proyectos potenciales asociados al inmueble*
 - 2.1. *Identificación de fortalezas y oportunidades.*
 - 2.2. *Potenciales usos que se le puedan dar al inmueble de acuerdo con sus características y las normas que lo regulan.*
 - 2.3. *Análisis de mercado para los usos identificados en 2.2, considerando la zona de influencia del predio.*
 - 2.4. *Evaluación de potenciales interesados mediante encuestas y entrevistas a actores principales.*
3. *Propuesta estratégica para la venta de la propiedad:*
 - 3.1. *Identificación de medidas para poner en valor el predio en función del tipo de proyecto que se identifique como más conveniente.*

- 3.2. *Recomendación de estrategias y actividades que permitan la difusión y promoción.*
- 3.3. *Forma de venta aconsejada, incluyendo pros y contras para las opciones identificadas.*
- 3.4. *Plazo probable de venta*

METODOLOGÍA

El informe deberá exponer las bases en las que se fundan las estimaciones del valor del mercado y el valor de venta forzada, incluir los documentos de trabajo que respaldan la tasación (planos, dibujos, diseños, informes, documentos y relevamiento fotográfico) de modo que permita comprender las características del inmueble, su estado actual y su potencial de uso.

Asimismo, se deberá incluir la información catastral y las posibilidades de uso de acuerdo con la reglamentación departamental y nacional, haciendo mención expresa a las normas que lo regulan.

MDN y la FAU proporcionarán la información disponible que el consultor requiera para la elaboración del estudio, pero en caso de no contarse con ella, será responsabilidad del consultor obtenerla.

La visita al inmueble será previamente coordinada con la FAU a través del enlace que se brindará oportunamente.

DURACIÓN DE LA CONSULTORÍA

El plazo para la entrega final del informe es de 60 (sesenta) días calendario contados desde el día siguiente a la firma del contrato.

Se requerirán informes de avance a los 20 días y a los 60 para finalizar.

CND deberá aceptar completamente el trabajo o informar de los aspectos que requieran aclaraciones, mejoras o ampliaciones en un plazo máximo de 10 días.

PERFIL DEL CONSULTOR

Los oferentes deberán justificar por sí o por otros integrantes documentalmente los antecedentes mínimos requeridos en al menos una de estas experiencias:

- *Experiencia en venta de 2 o más propiedades con características similares al inmueble evaluado.*
- *Experiencia en desarrollos inmobiliarios en áreas mayores a 4 ha*
- *Experiencia en elaboración y/o ejecución de proyectos de desarrollo inmobiliario*

La no presentación de antecedentes determinará el rechazo de la oferta presentada, sin generar al Proponente ningún derecho a reclamación, indemnización o reintegro alguno.

INCOMPATIBILIDADES Y CONFLICTOS DE INTERESES

Ningún oferente o integrante de su equipo podrá ser funcionario, empleado, asesor, consultor o tener cualquier tipo de vínculo o relación funcional con CND, MDN o FAU, ya sea en carácter de presupuestado o contratado al momento de la publicación del pedido de precios.

Tampoco podrán tener litigios o recursos administrativos en trámite con CND, MDN o FAU.

Los Oferentes no deberán tener conflicto de interés con ninguno de los restantes Oferentes intervinientes en el presente Llamado. En caso de que el Contratante entienda que existe conflicto de interés, podrá rechazar las Ofertas involucradas en dicho conflicto.

A estos efectos se considerará conflicto de interés con uno o más de las restantes Oferentes, si mantienen una relación, ya sea directa o por intermedio de terceros, que les permita obtener información sobre otras Ofertas, o influenciar sobre las mismas, o cualquier hipótesis que implique una participación directa o indirecta en más de una Oferta.

VALIDEZ DE LAS OFERTAS

Las Ofertas serán válidas por noventa (90) días calendario a partir del siguiente a la fecha de presentación. Toda Oferta hecha con un período menor de validez será rechazada.

En circunstancias excepcionales, el Comitente podrá solicitar a los Oferentes prorrogar el período de validez de sus Ofertas. La solicitud y la respuesta serán por escrito.

A los Oferentes que accedan a la prórroga no se les pedirá ni permitirá que modifiquen sus Ofertas.

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS Y ANTECEDENTES

Se deberá enviar su oferta con los antecedentes requeridos y los formularios: Anexo I – Identificación del Oferente y Anexo II – Oferta Económica a la casilla de correo ofertas/PP/03/2021/Convenio-MDN@cnd.org.uy con el asunto: Estudio de Mercado Inmobiliario – PP03/2021/MDN

EL PLAZO DE PRESENTACIÓN DE OFERTAS ES HASTA EL 31/08/2021 A LAS 12:30HS.

Todos los anexos de las ofertas deberán presentarse debidamente firmadas por el representante legal.

Por el solo hecho de presentarse al presente Pedido de Precios, se entenderá que el Oferente declara bajo juramento aceptar el alcance de este llamado, así como la veracidad de lo dicho en los documentos contractuales.

El que resulte adjudicado deberá presentar antes de la firma del contrato certificado de BPS, DGI, CJPPU si corresponde, y en caso de tratarse de una persona jurídica, deberá presentar un certificado notarial con una vigencia no mayor a 30 días de expedido.

CONSULTAS Y ACLARACIONES

El consultor podrá enviar consultas técnicas y administrativas sobre el llamado a la casilla de correo consultas/PP/03/2021/Convenio-MDN@cnd.org.uy con el asunto: Tasación y estrategia de comercialización – PP03/2021/MDN. La fecha límite para enviar consultas es hasta dos días hábiles antes de la presentación de ofertas.

Todas las respuestas a las consultas serán publicadas por medio de comunicados en la web de CND.

HONORARIOS DE LA CONSULTORIA

El consultor cotizará sus honorarios en pesos uruguayos, completando el formulario de oferta económica en Anexo II.

Todos los insumos, los gastos de traslados, viáticos y eventuales asesorías técnicas especializadas necesarios para la realización de la consultoría serán de cargo del oferente y estarán dentro del honorario propuesto.

FORMA DE PAGO

El pago de los honorarios será de 100% luego de la aprobación de CND del informe final de todos los productos requeridos, en un plazo máximo de 15 días contado desde la presentación de la factura y por transferencia bancaria a la cuenta identificada en el Anexo I - Identificación del Oferente

Para efectuar el pago, el Contratante podrá solicitar la previa presentación de toda la documentación que estime necesaria para controlar el correcto cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias aplicables (por ej. certificado BPS, DGI, etc). El pago se suspenderá por todo el lapso en que el Contratista demore en presentarla.

EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN

Solicitud de Aclaraciones

A fin de facilitar el examen, evaluación y comparación de ofertas, quien se designe para realizar la evaluación de las Ofertas podrá pedir a su total discreción a los Consultores, aclaraciones acerca del contenido de sus Ofertas, debiendo otorgar un plazo a esos efectos.

Las solicitudes antes referidas y las respuestas de los consultores deberán ser hechas por escrito y presentadas por el medio que se indique.

CND podrá también declarar desierto el Llamado cuando ninguna de las ofertas satisfaga las especificaciones, o sea evidente a su juicio, que haya habido falta de competencia, y/o colusión.

CND se reserva el derecho de anular el Llamado, rechazar todas las ofertas y/o declararlo desierto o frustrado. El haber presentado propuesta, o el haber ofertado el precio más bajo, no dará derecho a ningún Proponente para reclamar por concepto alguno.

Criterio de Adjudicación

Luego de analizado que los antecedentes, cotizaciones y que la documentación presentada cumpla con lo exigido, se adjudicará el servicio de asesoramiento al oferente cuya oferta resulte más conveniente para CND.

CND se reserva el derecho de solicitar a los Oferentes mejoras de oferta económica.

Una vez se resuelva la adjudicación, se notificará al oferente adjudicado quien tendrá un plazo máximo de 7 días hábiles para la firma del contrato.

Se adjunta el modelo de contrato en Anexo III.

CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

1 - Confidencialidad

El consultor y cualquier persona que haya colaborado en su trabajo, excepto previo consentimiento por escrito del Contratante, no podrá revelar en ningún momento a persona o entidad alguna ninguna información confidencial adquirida en el curso de la prestación de los servicios ni podrán publicar las recomendaciones formuladas en el curso de, o como resultado de la prestación de los servicios.

2 - Propiedad del Contratante de los documentos preparados por el Consultor

Todos los planos, dibujos, especificaciones, diseños, informes, documentos y programas de computación preparados por el consultor para el Contratante en virtud de esta Contratación pasarán a ser de propiedad del Contratante.

El consultor entregará al Contratante dichos documentos, junto con un inventario detallado, a más tardar en la fecha de terminación del Contrato.