

INSTRUCTIVO DE PROCEDIMIENTOS ANII

SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA

1. INTRODUCCIÓN

Todo procedimiento de selección y contratación de servicios de consultoría se registrará por las normas contenidas en el presente manual de procedimientos, con sus correspondientes actualizaciones, las que serán publicadas a través del sitio web de la ANII (www.anii.org.uy).

Este documento tiene como objetivo puntualizar los tipos de métodos de selección y contratación de servicios de consultoría, tanto para la contratación de consultores individuales como de firmas consultoras, dejando de lado todo otro tipo de método o instrucciones de alcance general y específico.

Los procedimientos contenidos en este documento aplican a todos los contratos de servicios de consultoría financiados total o parcialmente con los fondos de terceros que la ANII administre.

En ningún caso se establecerán disposiciones o estipulaciones que restrinjan o impidan la participación de consultores originarios de otros países. Se instrumentarán mecanismos transparentes de selección. Para ello se realizarán publicaciones en WEB, invitaciones, grillas de evaluación objetiva e informada a los posibles candidatos interesados con anticipación, contenidas en las bases de la contratación (Términos de Referencia).

Los Términos de Referencia deben permitir y asegurar una amplia participación del mercado, y prestará debida atención a los aspectos de economía, eficiencia y razonabilidad de precios.

Si bien los procedimientos específicos que han de seguirse para la selección y contratación de servicios de consultoría dependen de las circunstancias de cada caso, las principales consideraciones a tener en cuenta en el proceso de selección son las siguientes:

- a. necesidad de contar con servicios de alta calidad;
- b. necesidad de economía y eficiencia;
- c. necesidad de dar a los consultores calificados la oportunidad de competir para prestar servicios;
- d. necesidad de que el proceso de selección sea transparente.

Los servicios de consultoría a los que aplican las normas contenidas en este documento son aquellos de carácter intelectual y de asesoramiento. No se aplican a otros tipos de servicios en que predominan los aspectos físicos de la actividad.

Los consultores pueden asociarse entre si, ya sea formando una asociación en participación o consorcio o mediante un acuerdo de subconsultoría con el fin de complementar sus respectivas áreas de especialización, fortalecer la capacidad técnica de sus propuestas y poner a disposición un grupo más amplio de expertos, proveer mejores enfoques y metodologías y, en algunos casos, ofrecer mejores precios. En caso de contratarse a una asociación, ésta deberá nombrar a una de las firmas como representante de la asociación y todos los miembros firmarán el contrato siendo responsables solidarios en la totalidad del trabajo. No se debe exigir a los consultores que formen asociaciones pero se puede alentar la asociación con firmas nacionales calificadas. Se permitirá la formación de asociaciones en participación o de subconsultorías entre las firmas que intervienen únicamente con la aprobación previa por parte de la ANII.

Las condiciones para participar en los procedimientos de selección y contratación de servicios de consultoría deben ser únicamente aquellas que sean esenciales para asegurar que los consultores tengan capacidad para llevar a cabo los servicios del contrato de que se trate.

Todos los procedimientos están sujetos a una revisión ex – ante (revisión previa) por parte de la ANII, quién participará en cada etapa del proceso, controlando el cumplimiento de los procedimientos que se detallan en el presente documento. La ANII se asegurará la transparencia de los procedimientos de selección y contratación involucrándose de manera activa desde la etapa de la formulación de los servicios a contratarse.

La responsabilidad por la supervisión del desempeño de los consultores y de asegurarse que éstos lleven a cabo los servicios que se les han encargado de conformidad con el contrato recaerá sobre el/los individuos y/o instituciones designadas para tales efectos en los convenios celebrados por la ANII.

No se financiarán gastos por concepto de servicios de consultoría si los consultores han sido seleccionados o los servicios no han sido contratados de conformidad con los procedimientos establecidos en el presente documento, sin perjuicio de las condiciones particulares exigidas contractualmente a la ANII en el ejercicio de su competencia como entidad administradora de fondos de terceros.

2. SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE CONSULTORES INDIVIDUALES

2.1. ASPECTOS GENERALES DEL PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN

Se entiende por Consultor individual a toda persona física ajena al equipo de trabajo de la institución que requiere de sus servicios, contratado para realizar una tarea específica, con un entregable final que debe estar definido en los Términos de Referencia (TDR).

Se deben realizar publicaciones y no se necesita que los consultores presenten propuestas. La selección de consultores individuales se realiza en base a las calificaciones para llevar a cabo su trabajo.

Se pueden seleccionar sobre la base de la comparación de las calificaciones de por lo menos tres candidatos que expresen interés en el trabajo. La experiencia y las calificaciones de la persona son los principales requisitos a tener en cuenta.

Las personas consideradas en la comparación de calificaciones deben cumplir con las mínimas calificaciones requeridas y el/los que se seleccione/n debe/n resultar los mejores calificados y con plena capacidad de realizar el trabajo.

La capacidad de los consultores se juzgará sobre la base de sus antecedentes académicos, su experiencia y, si corresponde, su conocimiento de las condiciones locales como el idioma, la cultura, sistemas administrativos, entre otras.

En los casos en que funcionarios permanentes o asociados de una firma de consultores cuenten con disponibilidad para trabajar como consultores individuales, se deben establecer claramente disposiciones sobre conflictos de intereses para con la empresa y el resultado de su trabajo como consultor individual.

Si debido al alto número de consultores individuales la coordinación, la administración o la responsabilidad colectiva se hicieran complejas, es preferible la contratación de una firma de consultores.

En los casos en que el trabajo de un consultor dependa del trabajo de otro consultor, se preferirá la contratación de una Firma Consultora, que se responsabilice por la totalidad de los trabajos.

2.2. MÉTODOS DE SELECCIÓN

I. *Comparación de Calificaciones*

Los servicios de consultoría especializada llevados a cabo por consultores individuales deberán ser contratados mediante la selección basada en la comparación de calificaciones de al menos

3 candidatos (terna) que expresen interés en el trabajo o hayan sido directamente contactados, debiendo cumplir con las condiciones mínimas solicitadas en los Términos de Referencia.

Las personas consideradas en la comparación de calificaciones deben cumplir con las calificaciones mínimas pertinentes y los que se seleccionen para ser contratados deben ser los mejor calificados y capaces de realizar el trabajo. La capacidad de los consultores se juzgará sobre la base de sus antecedentes académicos, su experiencia y, si corresponde, el conocimiento de las condiciones locales.

Los contratos se realizarán de acuerdo con los Términos de Referencia que explicitarán en detalle los productos esperados, montos, plazos y demás condiciones contractuales.

Check list de requisitos mínimos para la selección de consultores individuales mediante la comparación de calificaciones:

1. Ordenamiento del gasto¹;
2. Términos de Referencia – TDR, incluyendo cómo mínimo:
 - 2.1. Antecedentes;
 - 2.2. Objeto de la Consultoría;
 - 2.3. Productos entregables y cronograma de actividades;
 - 2.4. Perfil detallado de la persona;
 - 2.5. Forma de pago y plazos;
 - 2.6. Sistema de Evaluación: criterios de evaluación y metodología de puntuación.
 - 2.7. Condiciones particulares de la contratación según el caso.
 - 2.8. ANEXOS
3. Publicidad:
 - 3.1. Publicación del aviso correspondiente.
 - 3.2. Invitaciones cursadas a los consultores vía e-mail o fax y confirmación de interés de participar firmada por el consultor.

¹ El gasto debe estar previamente autorizado por el ordenador del gasto, a través de resolución, convenios firmados, u otros medios previamente acordados.

4. Cierre de convocatoria. Recepción de CV actualizado de los consultores con la confirmación por parte del consultor de su disponibilidad para la consultoría.
5. Nombramiento de un Comité de Evaluación de al menos tres miembros quién llevará adelante el proceso de evaluación y selección de los candidatos de acuerdo con la metodología y criterios propuestos.
6. Acta o informe del Comité de Selección con la evaluación y sus recomendaciones.
7. Resolución o Acta de Adjudicación.
8. Notificación a todos los consultores que participaron del procedimiento de la decisión adoptada.
9. Firma del Contrato de Consultoría con el consultor elegido.
10. Control de ejecución y cumplimiento de cláusulas contractuales.

II. Selección Directa

La contratación se realiza directamente sin comparación o proceso competitivo.

Los consultores pueden ser seleccionados directamente (Selección con Base en una sola Fuente (SSF) o Contratación Directa) siempre que se justifique en casos excepcionales, bajo las siguientes circunstancias:

- a) servicios que son una continuación de un trabajo previo que el consultor ha desempeñado y para el cual el consultor fue seleccionado competitivamente;
- b) cuando la persona es el único calificado para la tarea.

En estos casos, se deberá notificar a la ANII previo a la realización de la contratación y presentar documentación y justificación que demuestre y acredite la excepción citada para contratar en forma directa.

La ANII podrá no autorizar la contratación en forma directa si entiende que la justificación y/o documentación presentada no es suficiente para probar la excepción y/o entiende más conveniente la realización de un proceso competitivo.

3. SELECCIÓN y CONTRATACIÓN DE FIRMAS CONSULTORAS

3.1. Aspectos generales del procedimiento de selección

Firma consultora es toda asociación legalmente constituida, integrada principalmente por personal profesional, que ofrece servicios de consultoría, asesoría, dictámenes de expertos y servicios profesionales de diversa índole.

Quedan comprendidas además dentro de este capítulo la selección y contratación de entidades públicas o privadas que ofrezcan servicios de consultoría, como ser: empresas de ingeniería, administradoras de construcciones de obras, empresas de administración, agentes de contrataciones, auditores, organismos de las Naciones Unidas y otras organizaciones multilaterales, bancos de inversiones, universidades, instituciones de investigación, organismos gubernamentales y organizaciones no gubernamentales (ONG).

Serán consideradas además toda asociación de consultores en participación o consorcio, o aquellas asociaciones mediante acuerdo de subconsultoría no enmarcadas dentro de un llamado a consultor individual, siempre que éstas sean aceptadas por la contratante.

Reviste particular importancia para la selección y contratación de una firma consultora, la etapa de la formulación de los Términos de Referencia y demás documentos que se utilizarán durante el proceso, donde se deben establecer claramente el alcance de los trabajos, el perfil de los posibles candidatos y el método de selección utilizado.

Si bien los procedimientos específicos que han de seguirse para la selección y contratación de servicios de consultoría dependen de las circunstancias de cada caso, las principales consideraciones a tener en cuenta para la elección del método de selección a utilizarse son las siguientes:

- a. El monto estimado de la consultoría a contratarse;
- b. La complejidad de los trabajos y productos esperados;
- c. Las necesidades específicas de la Contratante.

Resulta necesaria una preparación cuidadosa de la estimación de costos para que los recursos presupuestarios asignados guarden relación con la realidad. En base a esta estimación de costos, a la complejidad y alcance de los trabajos, resultará la elección del método de selección que mejor se adecúe a las necesidades de la contratante.

3.2. PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN

En los casos en que el procedimiento llevado a cabo sea competitivo, el proceso de selección contará con las siguientes etapas²:

1. Ordenamiento del gasto³;
2. Preparación de los “Términos de Referencia – TDR”, incluyendo cómo mínimo:
 - 2.1. Antecedentes;
 - 2.2. Objeto de la Consultoría;
 - 2.3. Alcance, productos esperados y cronograma de actividades;
 - 2.4. Forma de pago y plazos;
 - 2.5. Método de selección
 - 2.6. Sistema de Evaluación: criterios de evaluación y metodología de puntuación.
 - 2.7. Condiciones particulares de la contratación según el caso.
 - 2.8. ANEXOS
3. Publicidad⁴:
 - 3.1. Publicación del/ de los aviso/s correspondiente/s.
 - 3.2. Preparación de lista corta de de consultores y aprobación de la misma.
4. Preparación y emisión del pedido de propuesta, el que incluirá Carta de Invitación e instrucciones resumidas del procedimiento. Puede incluirse además en esta etapa los TDR y como anexo el borrador del contrato propuesto.
5. Recepción de Propuestas y apertura pública de las propuestas presentadas⁵.

² Con las modificaciones requeridas según el método de selección de los consultores utilizado en cada caso específico. Muchas etapas pueden ser suprimidas, especialmente cuando se utiliza una selección con base en una sola fuente.

³ El gasto debe estar previamente autorizado por el ordenador del gasto, a través de resolución, convenios firmados, u otros medios previamente acordados.

⁴ Según el método seleccionado, se puede optar por una o realizar ambas.

⁵ La apertura de ofertas dependerá del método utilizado.

6. Nombramiento de un Comité de Evaluación de al menos tres miembros quién llevará adelante el proceso de evaluación y selección de la Firma Consultora según la metodología y criterios propuestos.
7. Evaluación de las Propuestas Técnicas (consideraciones de calidad).
8. Apertura y Evaluación de Propuestas Financieras⁶.
9. Evaluación Final Global de las Propuestas⁷. Acta o informe del Comité de Selección con la evaluación y sus recomendaciones.
10. Resolución o Acta de Adjudicación.
11. Notificación a todos los consultores que participaron del procedimiento de la decisión adoptada.
12. Negociación y Firma del Contrato de Consultoría con la firma seleccionada.
13. Control de ejecución y cumplimiento de cláusulas contractuales.

El alcance de los servicios descritos en los Términos de Referencia (TDR) debe ajustarse al presupuesto de que se dispone. Se deben definir claramente los objetivos, las metas y la extensión de los trabajos encomendados y suministrarse información básica (incluso lista de estudios y datos básicos pertinentes que ya existan) con objeto de facilitar a los consultores la preparación de sus propuestas. Deben definirse claramente las responsabilidades y obligaciones de las partes.

Si uno de los objetivos es la capacitación o la transferencia de conocimientos, es preciso describirlo específicamente y dar detalles sobre el número de funcionarios que recibirán capacitación otros datos similares, a fin de permitir a los consultores estimar los recursos que se necesitarán.

En los TDR se deben enumerar los servicios y los estudios necesarios para llevar a cabo el trabajo y los resultados previstos. Sin embargo, no deben ser demasiado detallados ni inflexibles, a fin de que los consultores que compitan puedan proponer su propia metodología.

Dependiendo del monto de la consultoría y de la complejidad de los trabajos, se deberá publicar un llamado abierto para que todo consultor interesado se presente dentro de los plazos establecidos, indicando una fecha límite de cierre de la convocatoria, un resumen de las bases de la contratación e instrucciones para los consultores.

⁶ El orden de la apertura y evaluación de las propuestas dependerá del método utilizado.

⁷ En algunos casos corresponderá únicamente esta evaluación.

Se podrá publicar un “Aviso General de Contrataciones” a fin de obtener expresiones de interés. Su publicación deberá ser realizada en un periódico de circulación nacional, en los portales web de las partes que intervienen como contratante y si se entiende pertinente, en un portal nacional de libre acceso⁸.

Para la confección de la lista corta, se deben considerar en primer lugar a aquellas firmas que expresen interés respondiendo al aviso publicado y que tengan las calificaciones adecuadas.

Las listas cortas deben incluir seis firmas con una amplia representación geográfica y podrán estar compuestas enteramente por consultores nacionales si se dispone de un número suficiente de firmas calificadas para constituir una lista corta, a costos competitivos y si es evidente que no se justifica una competencia que incluya a consultores extranjeros o éstos no expresen interés. La lista corta no debe incluir a consultores individuales.

Se aceptarán listas cortas que incluyan un menor número de firmas, en condiciones especiales, por ejemplo, cuando sólo existan pocas firmas calificadas que hayan expresado interés para un trabajo específico o cuando el tamaño del contrato no justifique una mayor competencia.

En todos los casos se podrá rechazar alguna o la totalidad de las propuestas recibidas dentro del procedimiento si se considera que son improcedentes y ninguna responde a los requerimientos, ya sea por que presentan deficiencias importantes en los que respecta al cumplimiento de los TDR o por que su costo es considerablemente superior a la estimación inicial. Previo al rechazo, se debe invitar a mejorar las propuestas a todos los consultores que estén comprendidos dentro de la situación planteada.

3.3. Métodos de Selección

I. Selección basada en costo y calidad

Es un proceso competitivo entre las Firmas incluidas en la lista corta en el que, para seleccionar la empresa a la que se adjudicará el contrato, se tienen en cuenta la calidad de la propuesta y el costo de los servicios.

⁸ Ejemplo: Portal de Compras Estatales www.comprasestatales.com.uy. Se podrá además tramitar la publicación en medios internacionales de amplia circulación tales como UN Development Business online (UNDB online).

La ponderación que se asigne a la calidad y al costo se determinará en cada caso de acuerdo a la naturaleza del trabajo a realizarse. El peso relativo del costo como un factor de selección no debe ser superior en ningún caso al factor calidad de la propuesta.

Este método de selección deberá ser utilizado cuando el monto estimado de la contratación supere la suma de \$ 2.750.000.

Evaluación de las propuestas: consideración de la calidad y el costo

La evaluación de las propuestas se debe llevar a cabo en dos etapas: primero la calidad y a continuación el costo (en este orden).

Primero se analiza el cumplimiento de los requisitos formales de las propuestas técnicas recibidas. Cumplido este paso, se debe evaluar cada propuesta técnica teniendo en cuenta varios criterios:

- a. La Experiencia del consultor en relación a los trabajos solicitados;
- b. La calidad de la metodología propuesta;
- c. Las calificaciones de los profesionales del personal clave propuesto;
- d. La transferencia de conocimientos (si así se establece en los TDR).

Cada criterio y subcriterio considerado deberá ser ponderado conforme a una escala de calificación previamente establecida y arrojará un puntaje comprendido dentro de una escala del 1 al 100.

Una vez finalizada la evaluación de la calidad, se notificarán los puntajes a todos los consultores que hayan presentado propuestas, incluyendo aquellos cuyas propuestas no obtengan la calificación mínima necesaria o que no se ajustaron a los TDR.

Simultáneamente se notificarán aquellos consultores que hayan obtenido el puntaje mínimo requerido, indicando lugar y fecha para la apertura de las propuestas financieras. Las propuestas financieras deben ser abiertas en público en presencia de los representantes de los consultores que decidan asistir, labrándose el acta correspondiente.

Con el fin de comparar las propuestas, deben convertirse los costos a una moneda de comparación, la que se detalla en los TDR, al tipo de cambio vendedor de la fecha de apertura

publicada por un banco oficial (ej.: BROU). Se tomará para la comparación el costo total por los servicios solicitados, impuestos incluidos, de acuerdo a lo solicitado en los TDR.

A los efectos de la comparación, se podrá asignar un puntaje financiero de 100 a la propuesta de costo más baja y otorgar a las demás propuestas puntajes financieros inversamente proporcionales a sus respectivos precios, la metodología debe estar detallada en los TDR.

Evaluación combinada de calidad y costo: el puntaje total se debe obtener sumando los puntajes ponderados relativos a la calidad y el costo, resultando seleccionada la firma consultora que obtenga el mayor puntaje global.

II. Selección basada en el menor costo

Método apropiado solamente para seleccionar consultores que hayan de realizar servicios de tipo estándar o rutinario para los que existen prácticas y normas bien establecidas. Se aplica para montos menores a \$ 2.750.000.

Se define una calificación mínima para la “calidad”, generalmente 70 puntos o más dentro de una escala del 1 al 100 y todas las propuestas que excedan el mínimo compiten sólo con respecto al “costo”.

Se invita a los consultores a presentar propuestas en dos sobres separados. Primero se abren los sobres con las propuestas técnicas y se evalúan. Aquellas que obtienen el puntaje mínimo se rechazan y se evalúan los sobres con las propuestas financieras de los consultores restantes, seleccionándose la firma que ofrece el precio más bajo.

III. Selección con presupuesto fijo

Este método es apropiado cuando el trabajo se puede definir con precisión y el presupuesto es fijo. Se aplica para montos inferiores a \$ 2.750.000. En este caso se selecciona la mejor propuesta técnica recibida siempre y cuando no supere el monto establecido en los TDR.

IV. Selección basada en calificación de los consultores

Este método se utiliza para servicios menores, para los cuales, tomando en cuenta la naturaleza y complejidad del trabajo, no se justifica ni la preparación ni la evaluación de propuestas competitivas.

Procede su aplicación cuando los montos estimados de contratación son inferiores a \$ 2.750.000.

El método es más simple que el basado en calidad y costo, cuenta con menos etapas fundamentalmente por la metodología de evaluación.

Se prepararán los TDR, se optará por realizar las publicaciones correspondientes o se confeccionará una lista corta y se solicitarán expresiones de interés y se seleccionará la firma que tenga las calificaciones y referencias más apropiadas.

Se solicitará que se presente una propuesta técnica conjuntamente con una financiera. Para este método la calificación mínima deberá ser de 70 puntos.

Únicamente se envía las bases de contratación a la firma seleccionada en base a su experiencia en la materia específica y la competencia de los consultores asignados al trabajo específico.

V. Selección directa o con base en una sola fuente

Sólo se deberá utilizar en casos excepcionales. La selección directa puede resultar apropiada sólo si se presenta una clara ventaja sobre el proceso competitivo:

- a. En el caso de servicios que constituyen una continuación natural de servicios realizados anteriormente por la firma⁹;
- b. Si se trata de operaciones de emergencia en respuesta a desastres y de servicios de consultoría necesarios por el plazo de tiempo inmediato después de la emergencia;
- c. Para servicios muy pequeños¹⁰; o
- d. Cuando solamente una firma está calificada o tiene experiencia de valor excepcional para los servicios.

En estos casos, se deberá notificar a la ANII previo a la realización de la contratación y presentar documentación y justificación que demuestre y acredite la excepción citada para contratar en forma directa.

La ANII podrá no autorizar la contratación en forma directa si entiende que la justificación y/o documentación presentada no es suficiente para probar la excepción y/o entiende más conveniente la realización de un proceso competitivo.

⁹ Siempre que el contrato anterior haya sido adjudicado como resultado de un proceso competitivo.

¹⁰ El valor se determinará en cada caso, tomando en consideración el tipo y complejidad de los servicios.

3.4. Casos especiales de selección y contratación consultores

I. Selección de organismos de las Naciones Unidas como consultores

Se puede contratar como consultores a organismos de las Naciones Unidas si éstos están capacitados para proporcionar asistencia técnica y asesoramiento en su campo de especialización. Sin embargo no deben recibir trato preferencial alguno en un proceso competitivo de selección, con la salvedad de lograr beneficiarse de los privilegios e inmunidades concedidos en virtud de convenios internacionales vigentes a los organismos de las Naciones Unidas y su personal.

Toda ventaja, tales como exenciones tributarias y otras facilidades de pago, se deben evaluar en la comparación de costos. Podrán contratarse mediante selección directa siempre que se cumpla alguna de las excepciones que plantea el procedimiento.

II. Selección de organizaciones no gubernamentales (ONG)

Se trata de organizaciones sin fines de lucro que pueden reunir ciertas condiciones únicas para asistir en la preparación, administración y ejecución de proyectos, debido fundamentalmente a su participación y conocimiento de la problemática local.

Se permite la inclusión de las ONG en procedimientos competitivos si éstas demuestran interés y se las considerará siempre que cumplan con las calificaciones exigidas.

Para servicios con énfasis en la participación y en un conocimiento apreciable de la situación local, se podrá elaborar un procedimiento competitivo especialmente dirigido a este tipo de organizaciones.

Los criterios de evaluación deben guardar relación con las condiciones únicas de las ONG, como su trabajo voluntario, su carencia de fines de lucro, su conocimiento de la realidad local, la magnitud de sus operaciones y su reputación. Podrán contratarse mediante selección directa siempre que se cumpla alguna de las excepciones que plantea el procedimiento.

III. Selección de auditores

Generalmente los auditores llevan a cabo sus servicios en conformidad con los TDR y normas profesionales perfectamente definidas. Su selección se debe realizar conforme al método de selección basado en la calidad y costo de las propuestas, pudiéndose introducir algunas salvedades respecto a la implementación del mismo.

El costo debe ser un factor de selección importante (entre 40 y 50%), por entenderse que el cumplimiento de las características técnicas será contemplado por las firmas de auditores que integren la lista corta. Se podrá aceptar además algunas modificaciones respecto de la evaluación de las propuestas, siempre que éstas se encuentren claramente señaladas en los TDR y no se aparten demasiado del procedimiento original.

Se podrá utilizar el método de selección basado en el menor costo y para servicios muy pequeños, se puede utilizar un procedimiento basado en la calificación de los consultores.

4. ÁMBITO DE APLICACIÓN

Los procedimientos contenidos en este documento aplican a todos los contratos de servicios de consultoría financiados total o parcialmente con los fondos de terceros que la ANII administre.

Sin perjuicio de lo anterior, la ANII se reserva el derecho de exigir condiciones particulares y más específicas en cada nueva convocatoria, las que tendrán carácter obligatorio para todos los que se presenten en ella, sin que ello genere ningún tipo de conflicto con lo que se exige en el presente instructivo.

Toda situación que a criterio del beneficiario no se encuentre comprendida en los apartados anteriores, deberá consultar a la ANII por el procedimiento a seguir.

Toda consulta deberá formularse por escrito, de lo contrario no tendrá carácter vinculante y no se considerará válida al momento de justificar un procedimiento.