

ANEXO III

NORMAS: SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE CONSULTORES POR PRESTATARIOS DEL BANCO MUNDIAL



M.E.yF.P.
367
<i>mu</i>

Mayo 2004

Versión revisada en Octubre de 2006

Handwritten signatures and marks:
A large signature at the bottom left.
A smaller signature above it.
A checkmark-like mark to the left.
A handwritten number '4' at the bottom left.

ANEXO III



M.E.yF.P.
368
hp

sep
+
Luis
4

ANEXO III

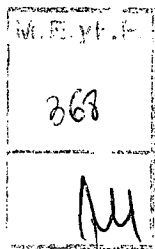


Siglas

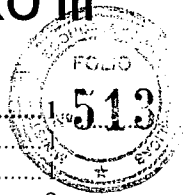
AA	Agentes de adquisiciones
AIF	Asociación Internacional de Fomento
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial)
CI	Carta de invitación
IC	Instrucciones a los consultores
IMO	Informe mensual de operaciones
ONG	Organización no gubernamental
ONU	Organización de Naciones Unidas
PAD	Documento de evaluación del proyecto
PID	Documento de información del proyecto
PP	Pedido de Propuestas
SBC	Selección basada en calidad
SCC	Selección basada en calificaciones de consultores
SBCC	Selección basada en calidad y costo
SBPF	Selección bajo presupuesto fijo
SMC	Selección basada en el menor costo
SSF	Selección con base en una sola fuente
SWAps	Programas con enfoque sectorial amplio
TDR	Términos de referencia
UNDB	United Nations Development Business

Derechos reservados © 2004
Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433, EE.UU.

Primera Impresión Octubre 2004
Todos los derechos reservados
ISBN 0-8213-5948-7



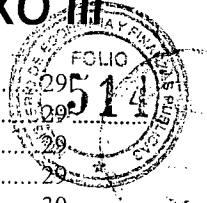
[Handwritten signatures and marks]



I. Introducción	2
1.1 Propósito	2
1.4 Consideraciones generales	2
1.7 Aplicabilidad de las Normas	3
1.9 Conflicto de interés	3
1.10 Ventaja obtenida debido a competencia desleal	4
1.11 Elegibilidad	4
1.12 Contratación anticipada y financiamiento retroactivo	4
1.13 Asociaciones entre firmas consultoras	5
1.14 Examen, asistencia y supervisión por parte del Banco	5
1.17 Contrataciones viciadas	5
1.18 Referencias al Banco	6
1.19 Capacitación o transferencia de conocimientos	6
1.20 Idiomas	6
1.22 Fraude y corrupción	6
1.24 Plan de Adquisiciones	¡Error! Marcador no definido.
II. Selección basada en la calidad y el costo (SBCC)	9
2.1 El proceso de selección	9
2.3 Términos de referencia (TR)	9
2.4 Estimación de costos (presupuesto)	10
2.5 Publicidad	10
2.6 Lista corta de consultores	11
2.9 Preparación y emisión del Pedido de propuestas (PP)	11
2.10 Carta de invitación (CI)	11
2.11 Instrucciones a los Consultores (IC)	11
2.12 Contrato	12
2.13 Recepción de las propuestas	12
2.14 Evaluación de las propuestas: consideración de la calidad y el costo	12
2.15 Evaluación de la calidad	13
2.20 Evaluación del costo	14
2.23 Evaluación combinada de la calidad y el costo	14
2.24 Negociaciones y adjudicación del contrato	15
2.28 Publicación de la adjudicación del Contrato	15
2.29 Reunión de Información	15
2.30 Rechazo de todas las propuestas y nueva invitación	16
2.31 Confidencialidad	17
III. Otros métodos de selección	17
3.1 Generalidades	17
3.2 Selección basada en la calidad (SBC)	17
3.5 Selección cuando el presupuesto es fijo (SBPF)	18
3.6 Selección basada en el menor costo (SBMC)	18
3.7 Selección basada en las calificaciones de los consultores (SCC)	18
3.9 Selección con base en una sola fuente (SSF)	19
3.14 Prácticas comerciales	19
3.15 Selección de determinados tipos de consultores	21
IV. Tipos de contrato y disposiciones importantes	21
4.1 Tipos de contrato	22
4.6 Disposiciones importantes	24
V. Selección de consultores individuales	25
Apéndice 1 Examen por el banco de la selección de consultores	25
1. Programación del proceso de selección	25
2. Examen previo	26
5. Examen posterior	27
Apéndice 2. Instrucciones a los Consultores (IC)	¡Error! Marcador no definido.
Apéndice 3. Guía para los consultores	¡Error! Marcador no definido.

368
 144
 4

ANEXO III

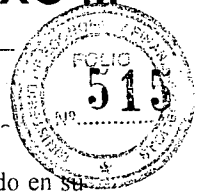


1.	Propósito	29
2.	Responsabilidad de la selección de consultores	29
3.	Papel del Banco	29
5.	Información sobre los servicios de consultoría	29
7.	Papel de los consultores	30
10.	Confidencialidad	30
11.	Medidas que toma el Banco	31
15.	Reunión de información	31

M.E.V.P.F.
368
<i>HL</i>

7
unici

4



I. INTRODUCCIÓN

Propósito

1.1 Estas Normas tienen por objeto informar a los encargados de la ejecución de un proyecto financiado en su totalidad o en parte por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) o la Asociación Internacional de Fomento (AIF)¹ acerca de las políticas que rigen la contratación de los bienes, de las obras y servicios conexos (distintos de los servicios de consultoría)² necesarios para el proyecto. Las relaciones legales entre el Prestatario y el Banco se rigen por el Convenio de Préstamo, y la aplicabilidad de estas Normas para la contratación de bienes y de obras se estipula en dicho convenio. Los derechos y las obligaciones del Prestatario de los proveedores de bienes y contratistas de obras para el proyecto se rigen por los documentos de licitación³, y por los contratos firmados por el Prestatario con tales proveedores y contratistas, y no por las presentes Normas ni por el Convenios de Préstamo. Ninguna entidad distinta de las que suscriben el Convenio de Préstamo podrá obtener derecho alguno del mismo ni reclamar título alguno sobre el importe del préstamo.

Consideraciones generales

1.2 La responsabilidad en cuanto a la ejecución del proyecto, y por tanto a la adjudicación y administración de los contratos en virtud del mismo, es del Prestatario⁴. Por su parte el Banco, de conformidad con su Convenio Constitutivo, debe "...asegurar que el importe de un préstamo se destine únicamente a los fines para los cuales éste fue concedido, con la debida atención a los factores de economía y eficiencia y haciendo caso omiso de influencias o consideraciones de carácter político o no económico"⁵, y a ese efecto ha establecido procedimientos detallados. Si bien en la práctica las reglas y procedimientos de contratación específicos a seguir en la ejecución de un proyecto dependen de las circunstancias de cada caso, en general los requisitos exigidos por el Banco están orientados por cuatro consideraciones, a saber:

- a) la necesidad de atender a criterios de economía y eficiencia en la ejecución del proyecto, inclusive en la contratación para la contratación de los bienes y para la ejecución de las obras involucradas en él;
- b) el interés del Banco en dar a todos los licitantes elegibles, tanto de países desarrollados como en desarrollo⁶, la misma información e igual oportunidad de competir en el suministro de bienes y la ejecución de obras financiados por el Banco;
- c) el interés del Banco en fomentar el progreso de los contratistas y fabricantes del país Prestatario, y
- d) la importancia de que el proceso de contratación sea transparente.

1.3 La libre competencia es la base de la eficiencia de las contrataciones públicas. Los prestatarios deben seleccionar el método más apropiado para la contratación específica. En la mayoría de los casos, el método más apropiado es la licitación pública internacional, adecuadamente administrada, con la concesión de las preferencias

W.E.Y.F.F.

267

¹ Toda vez que los requisitos del BIRF y la AIF en materia de contrataciones son idénticos, las referencias al Banco en estas Normas incluyen al BIRF y la AIF y las referencias a los préstamos incluyen los préstamos BIRF, así como los créditos de la AIF o las donaciones y adelantos para la preparación de proyectos (PPAs). Las referencias al Convenio de Préstamo incluye el Acuerdo de Crédito para el Desarrollo, el Convenio de Financiamiento para el Desarrollo, Convenio de Donación para el Desarrollo, y el Convenio del Proyecto. Las referencias a "Prestatario" incluyen el beneficiario de una Donación de la AIF.

² En estas Normas, las referencias a "bienes" y "obras" incluyen servicios conexos tales como transporte, seguro, instalación, puesta en servicio, capacitación y mantenimiento inicial. La palabra "bienes" incluye materias primas, maquinaria, equipo y plantas industriales. Las disposiciones de estas Normas también se aplican a servicios licitados y contratados sobre la base de la ejecución de un trabajo físico susceptible de medición, como perforación, trazado de mapas y operaciones semejantes, pero no a los servicios de consultores, a los cuales se aplican las "Normas para la utilización de consultores por los Prestatarios del Banco" vigentes (en adelante llamadas Normas de Consultores).

³ Llamada del texto en inglés, innecesaria en español.

⁴ En algunos casos el Prestatario actúa solamente como intermediario y el proyecto es ejecutado por otro organismo o entidad. Las referencias que en estas Normas se hacen al Prestatario comprenden también a tales organismos o entidades, así como a los subprestatarios en el caso del financiamiento otorgado para re-préstamos.

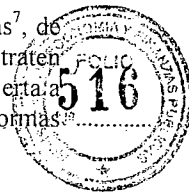
⁵ Convenio Constitutivo del Banco, Artículo III, Sección 5 b) y Convenio Constitutivo de la AIF, Artículo V, Sección 1(g).

⁶ Véanse los párrafos 1.6, 1.7, y 1.8.

Handwritten signature and initials at the bottom left of the page.

ANEXO III

apropiadas para los bienes de fabricación nacional y, cuando procede, para los contratistas nacionales de obras⁷, de conformidad con condiciones prescritas. Por lo tanto, en tales casos, el Banco exige a sus Prestatarios que contraten la obtención de bienes, la ejecución de obras y servicios conexos, mediante licitación pública internacional abierta a los proveedores de bienes y contratistas de obras elegibles para participar en ésta⁸. En la Sección II de estas Normas se describen los procedimientos a seguir en la licitación pública internacional.



1.4 Por otra parte, cuando la licitación pública internacional evidentemente no constituye el método de contratación más económico y eficiente, otros métodos de contratación podrán utilizarse. En la Sección III se describen estos otros métodos de contratación y las circunstancias en que su aplicación sería más apropiada. Los métodos particulares que se han de aplicar para la contratación de bienes y contratación de obras para un proyecto dado se especifican en el Convenio de Préstamo respectivo. Los contratos específicos que se financien en un proyecto, y su metodología de contratación deben ser consistentes con el Convenio de Préstamo y lo que se especifica en el Plan de Contrataciones, como se indica en el párrafo 1.16 de estas Normas.

Aplicabilidad de las Normas

1.5 Los procedimientos descritos en estas Normas se aplican a toda contratación de bienes y obras financiadas total o parcialmente con los fondos del préstamo.⁹ El Prestatario puede adoptar otros procedimientos para la contratación de los bienes y la contratación de obras que no se financien con recursos provenientes de un préstamo. En tales casos el Banco se cerciorará de que los procedimientos en cuestión satisfagan la obligación del Prestatario de hacer que el proyecto se lleve a cabo de manera diligente y eficiente, y de que los bienes por adquirir y las obras por contratar:

- a) sean de calidad satisfactoria y compatibles con el resto del proyecto;
- b) se entreguen o terminen oportunamente, y
- c) tengan un precio que no afecte desfavorablemente a la viabilidad económica y financiera del proyecto.

Elegibilidad

1.6 Con la intención de promover la libre competencia el Banco permite a empresas e individuos de todos los países ofrecer bienes, ejecutar obras y proveer servicios en los proyectos financiados por él. Cualquiera de las condiciones de participación está limitada a aquéllas que sean esenciales para asegurar la capacidad de la empresa de cumplir con el contrato en cuestión.¹⁰

1.7 En lo que respecta a todo contrato que se haya de financiar total o parcialmente con un préstamo del Banco, éste no permite a ningún Prestatario denegar la pre- o poscalificación a una empresa por razones no relacionadas con su capacidad y recursos para cumplir el contrato satisfactoriamente, ni permite que el Prestatario descalifique a ningún licitante por tales razones. En consecuencia, los Prestatarios deben llevar a cabo de manera diligente la evaluación técnica y financiera de los licitantes, de tal manera que se asegure la capacidad para ejecutar el contrato específico.

1.8 Como excepciones a lo antedicho:

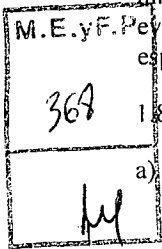
- a) Las firmas de un país o los bienes producidos en un país pueden ser excluidos si, i) las leyes o las reglamentaciones oficiales del país del Prestatario prohíben las relaciones comerciales con aquel país, a condición de que se demuestre satisfactoriamente al Banco que esa exclusión no impedirá la competencia efectiva respecto al suministro de los bienes o la construcción de las obras de que se trate, o ii) en cumplimiento de una decisión del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas adoptada en virtud del Capítulo VII de la Carta de las Naciones Unidas del país Prestatario prohíbe la importación de bienes del país

⁷ Para los fines de estas Normas, "contratista" se refiere exclusivamente a una firma que provee servicios de construcción.

⁸ Véase el párrafo 1.6.

⁹ Incluye aquellos casos donde el Prestatario emplea un agente de adquisiciones de conformidad con el párrafo 3.10.

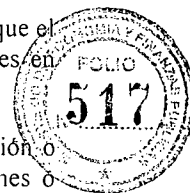
¹⁰ El Banco permite que firmas y consultores individuales de Taiwan, China presten servicios de consultoría en proyectos financiados por el Banco.



Handwritten mark or signature.

Large handwritten signature or mark at the bottom left of the page.

en cuestión o pagos de cualquier naturaleza a ese país, a una persona o una entidad. Cuando se trate de que el país del Prestatario, en cumplimiento de este mandato, prohíba pagos a una firma o compras de bienes en particular, esta firma puede ser excluida.



- b) Toda firma contratada por el Prestatario para proveer servicios de consultoría respecto de la preparación o ejecución de un proyecto, al igual que todas sus filiales, quedará descalificada para suministrar bienes o construir obras o servicios que resulten directamente relacionados con los servicios de consultoría para la preparación o ejecución. Esta disposición no se aplica a las diversas firmas (consultores, contratistas o proveedores) que conjuntamente estén cumpliendo las obligaciones del contratista en virtud de un contrato llave en mano o de un contrato de diseño y construcción¹¹.
- c) Las empresas estatales del país Prestatario podrán participar solamente si pueden demostrar que i) tienen autonomía legal y financiera, y ii) funcionan conforme a las leyes comerciales, y iii) no dependen de entidades del Prestatario o Sub-Prestatario.¹²
- d) Toda firma que el Banco declare inelegible de conformidad con lo dispuesto en el subpárrafo d) del párrafo 1.14 de estas Normas o de conformidad con las políticas Anticorrupción del grupo del Banco Mundial¹³ será inelegible para la adjudicación de contratos financiados por el Banco durante el período que el Banco determine.

Contratación anticipada y financiamiento retroactivo

1.9 El Prestatario puede tener interés en iniciar las contrataciones antes de la firma del correspondiente Convenio de Préstamo con el Banco. En estos casos, los procedimientos de contratación, incluidos los anuncios, deben guardar conformidad con estas Normas de tal manera que los contratos subsecuentes sean elegibles de financiamiento, y el Banco examinará el proceso utilizado por el Prestatario. El Prestatario realiza la contratación anticipada a su propio riesgo y el acuerdo del Banco respecto a los procedimientos, la documentación o la propuesta de adjudicación no lo compromete a otorgar un préstamo para el proyecto de que se trate. Si el contrato se firma, el reembolso por el Banco de cualesquiera pagos hechos por el Prestatario en virtud del contrato celebrado antes de la firma del Convenio de Préstamo se conoce como financiamiento retroactivo, y sólo está permitido dentro de los límites especificados en el Convenio de Préstamo.

Asociaciones en participación

1.10 Cualquier firma puede participar en una licitación independientemente o en una asociación en participación (*Joint Venture*), confirmando la asociación y distribución de sus responsabilidades, tanto con firmas nacionales y/o con firmas extranjeras, pero el Banco no acepta condiciones de asociación que requieran asociaciones en participación o grupo forzosa u otras formas de asociación obligatoria entre firmas.

Examen por el Banco

1.11 El Banco examina los procedimientos, documentos, evaluaciones de ofertas, recomendaciones y adjudicaciones de contratos para asegurarse que el proceso de contratación se lleve a cabo de conformidad con los procedimientos convenidos. Estos procedimientos de examen por el Banco se describen en el Apéndice 1. El Plan de Contrataciones aprobado por el Banco¹⁴ especificará la medida en que estos procedimientos de examen han de aplicarse con respecto a las diferentes categorías de bienes y obras que han de financiarse, total o parcialmente, con el préstamo del Banco.

¹¹ Véase el párrafo 2.5.

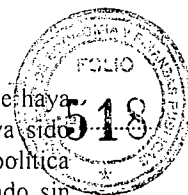
¹² Salvo las empresas de construcción públicas que se permiten en virtud del párrafo 3.8.

¹³ Para los fines de este subpárrafo, las políticas anticorrupción relevantes del Banco Mundial están establecidas en las Guías para Prevenir y Combatir el Fraude y la Corrupción en Proyectos financiados por préstamos del BIRF y créditos y donaciones de la AIF, y en las Normas Anticorrupción de la CFI, el OMGI y las Garantías Transaccionales del Banco Mundial.

¹⁴ Ver párrafo 1.16.

Contrataciones viciadas

1.12 El Banco no financia gastos por concepto de bienes y obras cuya contratación o contratación no se haya hecho de conformidad con los procedimientos establecidos en el Convenio de Préstamo y conforme haya sido detallada en el Plan de Contrataciones.¹⁵ En tales casos, el Banco declarará una contratación viciada, y es política del Banco cancelar la porción del préstamo asignada a bienes y obras que se hayan adquirido o contratado sin observar dichos procedimientos. El Banco puede, además, ejercitar otros recursos en virtud del Convenio de Préstamo. Aunque un contrato sea adjudicado después de obtener una "no objeción" del Banco, el Banco puede declarar una contratación viciada si concluye que la "no objeción" fue emitida sobre la base de información incompleta, inexacta, o falaz proporcionada por el Prestatario o los términos y condiciones del contrato han sido modificados sin la aprobación del Banco.

**Referencias al Banco**

1.13 Cuando el Prestatario desee referirse al Banco en los documentos relativos a contrataciones, el Prestatario deberá emplear el siguiente lenguaje:

"(Nombre del Prestatario) ha recibido (o cuando proceda, 'ha solicitado') un Préstamo del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento por la cantidad equivalente a US\$... para financiar el costo de (nombre del proyecto), y tiene la intención de destinar una parte de este (Préstamo) a pagos elegibles en virtud de este contrato. El Banco efectuará pagos solamente a solicitud de (nombre del Prestatario o entidad designada) y después de haberlos aprobado en todo lo pertinente, a los términos y condiciones del Convenio de [Préstamo]. El Convenio de [Préstamo] prohíbe el retiro de fondos de la cuenta del [Préstamo] para efectuar cualquier pago a personas o entidades, o para financiar cualquier importación de bienes, si el Banco tiene conocimiento de que dichos pagos o importaciones están prohibidos por una decisión del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas adoptada en virtud del Capítulo VII de la Carta de esa institución.¹⁶ Ninguna otra entidad distinta fuera del (nombre del Prestatario) tendrá derecho alguno en virtud del Convenio de Préstamo ni tendrá ningún derecho a los fondos del [Préstamo]"¹⁷.

Fraude y corrupción

1.14 Es política del Banco exigir que los Prestatarios (incluidos los beneficiarios de los préstamos concedidos por la institución), así como los licitantes, proveedores y contratistas y sus subcontratistas que participen en contratos financiados por el Banco, observen las más elevadas normas éticas durante el proceso de contrataciones y la ejecución de dichos contratos¹⁸. A efectos del cumplimiento de esta política, el Banco:

- a) define de la siguiente manera, a los efectos de esta disposición, las expresiones que se indican a continuación:
- (i) "práctica corrupta"¹⁹ significa el ofrecimiento, suministro, aceptación o solicitud, directa o indirectamente, de cualquier cosa de valor con el fin de influir impropiamente en la actuación de otra persona.
 - (ii) "práctica fraudulenta"²⁰ significa cualquiera actuación u omisión, incluyendo una tergiversación de los hechos que, astuta o descuidadamente, desorienta o intenta desorientar a otra persona con el fin de obtener un beneficio financiero o de otra índole, o para evitar una obligación;

¹⁵ Ver párrafo 1.16.

¹⁶ Condiciones Generales del BIRF Aplicables a Convenios de Préstamo y de Garantía; Artículo V; Sección 5.01 y Condiciones Generales Aplicables a los Convenios de Crédito de Desarrollo: Artículo V, Sección 5.01.

¹⁷ Sustituir las palabras "crédito," "Asociación Internacional de Fomento" y "Convenio de Crédito" conforme aplique.

¹⁸ En este contexto, cualquiera acción que tome un licitante, proveedor, contratista o subcontratista para influenciar el proceso de contratación o de ejecución de un contrato para adquirir una ventaja ilegítima, es impropia.

¹⁹ Para los fines de estas Normas, "persona" se refiere a un funcionario público que actúa con relación al proceso de contratación o la ejecución del contrato. En este contexto, "funcionario público" incluye a personal del Banco Mundial y a empleados de otras organizaciones que toman o revisan decisiones relativas a los contratos.

ANEXO III



- (iii) "práctica de colusión"²¹ significa un arreglo de dos o más personas diseñado para lograr un propósito impropio, incluyendo influenciar impropriamente las acciones de otra persona;
- (iv) "práctica coercitiva"²² significa el daño o amenazas para dañar, directa o indirectamente, a cualquiera persona, o las propiedades de una persona, para influenciar impropriamente sus actuaciones.
- (v) "práctica de obstrucción" significa
 - (aa) la destrucción, falsificación, alteración o escondimiento deliberados de evidencia material relativa a una investigación o brindar testimonios falsos a los investigadores para impedir materialmente una investigación por parte del Banco, de alegaciones de prácticas corruptas, fraudulentas, coercitivas o de colusión; y/o la amenaza, persecución o intimidación de cualquier persona para evitar que pueda revelar lo que conoce sobre asuntos relevantes a la investigación o lleve a cabo la investigación, o
 - (bb) las actuaciones dirigidas a impedir materialmente el ejercicio de los derechos del Banco a inspeccionar y auditar de conformidad con el párrafo 1.14 (e), mencionada más abajo.

- b) rechazará toda propuesta de adjudicación si determina que el licitante seleccionado para dicha adjudicación ha participado, directa o a través de un agente, en prácticas corruptas, fraudulentas, de colusión, coercitivas o de obstrucción para competir por el contrato de que se trate;
- c) anulará la porción del préstamo asignada a un contrato si en cualquier momento determina que los representantes del Prestatario o de un beneficiario del préstamo han participado en prácticas corruptas, fraudulentas, de colusión, coercitivas o de obstrucción durante el proceso de contrataciones o la ejecución de dicho contrato, sin que el Prestatario haya adoptado medidas oportunas y apropiadas que el Banco considere satisfactorias para corregir la situación, dirigidas a dichas prácticas cuando éstas ocurran;
- d) sancionará a una firma o persona, incluyendo declarando inelegible, en forma indefinida o durante un período determinado, para la adjudicación de un contrato financiado por el Banco si en cualquier momento determina que la firma ha participado, directamente o a través de un agente, en prácticas corruptas, fraudulentas, de colusión, coercitivas o de obstrucción al competir por dicho contrato o durante su ejecución, y
- e) tendrá el derecho a exigir que, en los contratos financiados con un préstamo del Banco, se incluya una disposición que exija que los proveedores y contratistas deben permitir al Banco revisar las cuentas y archivos relacionados con el cumplimiento del contrato y someterlos a una verificación por auditores designados por el Banco.

1.15 Con el acuerdo del Banco específico, un Prestatario podrá incluir en los formularios de licitación para contratos de gran cuantía, financiados por el Banco, la declaratoria jurada del licitante de observar las leyes del país contra fraude y corrupción (incluyendo sobornos), cuando compita o ejecute un contrato, conforme éstas hayan sido incluidas en los documentos de licitación.²³ El Banco aceptará la introducción de tal declaratoria a petición del país del Prestatario, siempre que los acuerdos que rijan esa declaratoria sean satisfactorios al Banco.

²⁰ Para los fines de estas Normas, "persona" significa un funcionario público; los términos "beneficio" y "obligación" se refieren al proceso de contratación o a la ejecución del contrato; y el término "actuación u omisión" debe estar dirigida a influenciar el proceso de contratación o la ejecución de un contrato.

²¹ Para los fines de estas Normas, "personas" se refiere a los participantes en el proceso de contratación (incluyendo a funcionarios públicos) que intentan establecer precios de oferta a niveles artificiales y no competitivos.

²² Para los fines de estas Normas, "persona" se refiere a un participante en el proceso de contratación o en la ejecución de un contrato.

²³ Como ejemplo, dicha declaratoria jurada podría decir como sigue: "Declaramos que, al competir en (y, si somos sujetos de una adjudicación, al ejecutar) el contrato anterior, observaremos estrictamente las leyes contra fraude y corrupción vigentes en el país del [Comprador] [Patrón]), conforme esas leyes han sido incluidas por el [Comprador] [Patrón] en los documentos de licitación para este contrato."

Plan de Contrataciones

520

1.16 Como parte de la preparación de un proyecto el Prestatario debe preparar y, antes de las negociaciones del préstamo, someter al Banco para su aprobación, un Plan de Contrataciones²⁴ aceptable al Banco que detalle: (a) los contratos particulares para bienes, ejecución de obras y/o servicios requeridos para llevar a cabo el proyecto durante el período inicial de por lo menos 18 meses, (b) los métodos propuestos para las contrataciones que estén de acuerdo con el Convenio de Préstamo, y (c) los procedimientos aplicables para el examen del Banco.²⁵ El Prestatario debe actualizar el Plan de Contrataciones anualmente o cuando sea necesario a lo largo de la duración del proyecto. El Prestatario debe ejecutar el Plan de Contrataciones en la forma en que haya sido aprobado por el Banco.

368
[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

²⁴ Si el Proyecto incluye la selección de servicios de consultoría, el Plan de Contrataciones incluirá también los métodos de selección de los servicios de consultoría de conformidad con las Normas: Selección y Contratación de Consultores por los Prestatarios del Banco Mundial. El Banco pondrá a disposición pública el Plan de Contrataciones inicial después de que el préstamo correspondiente haya sido aprobado; cualquier actualización de este Plan será puesta a disposición del público una vez que haya sido aprobada.

²⁵ Ver Apéndice 1.

[Large handwritten signature]

**II. LICITACION PUBLICA INTERNACIONAL****A. Generalidades****Introducción**

2.1 El objetivo de la licitación pública internacional, tal como se describe en las presentes Normas, es proporcionar a todos los posibles licitantes elegibles²⁶ notificación oportuna y adecuada de las necesidades de un Prestatario, y proporcionar a tales licitantes una oportunidad igual para presentar ofertas, con respecto a los bienes y obras necesarios.

Tipo y monto de los contratos

2.2 Los documentos de licitación deben especificar claramente el tipo de contrato que ha de celebrarse y las estipulaciones contractuales adecuadas propuestas al efecto. Los tipos más comunes de contratos estipulan pagos sobre la base de una suma alzada, precios unitarios, reembolso de costos más comisión fija, o combinaciones de estas modalidades. Los contratos sobre la base de costos reembolsables son aceptables para el Banco solamente en circunstancias excepcionales, tales como situaciones de gran riesgo, o cuando los costos no pueden determinarse anticipadamente con exactitud suficiente. Tales contratos deben incluir incentivos para limitar los costos.

2.3 El monto y alcance de los contratos individuales dependerán de la magnitud, características y ubicación del proyecto. Con respecto a los proyectos que requieren una variedad de obras y equipo, por lo común se adjudican separadamente contratos para las obras civiles y para el suministro y la instalación, o ambas cosas, de los diferentes elementos de planta,²⁷ equipo y obra civil.

2.4 Para un proyecto que requiere elementos similares pero separados de equipo u obras, se puede llamar a licitación de conformidad con diversas opciones contractuales susceptibles de atraer el interés de empresas tanto grandes como pequeñas, a las cuales se les podría permitir que presentaran ofertas con respecto a contratos individuales (porciones) o a un grupo de contratos similares (paquete), según su preferencia. Todas las ofertas y combinaciones de ofertas han de recibirse dentro de un mismo plazo y abrirse y evaluarse simultáneamente para determinar la oferta o combinación de ofertas que ofrezcan al Prestatario el precio evaluado más bajo²⁸.

2.5 En ciertos casos el Banco puede aceptar o exigir contratos llave en mano, en virtud de los cuales se proporcionen los diseños técnicos y servicios de ingeniería, el suministro e instalación de equipo y la construcción de una planta completa mediante un solo contrato. Por otra parte, el Prestatario puede encargarse de los diseños y servicios de ingeniería y llamar a licitación en relación con un contrato de responsabilidad única para el suministro e instalación de todos los bienes y la construcción de todas las obras que se requieran para el componente del proyecto. Los contratos correspondientes a diseño y construcción, así como los correspondientes a administración de contratos²⁹, también son aceptables cuando esto resulta apropiado.³⁰

Licitación en dos etapas

2.6 En el caso de los contratos llave en mano o de contratos para plantas grandes y complejas u obras de tipo especial o que requieren de tecnología de sistemas de información o de comunicación, puede no ser aconsejable o práctico preparar por anticipado las especificaciones técnicas completas. En ese caso se puede emplear un

²⁶ Véanse los párrafos 1.6, 1.7 y 1.8.

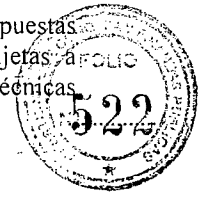
²⁷ En estas Normas "planta" se refiere a equipo instalado, como en el caso de un establecimiento de producción.

²⁸ Véanse los párrafos 2.49-2.54 de los procedimientos de evaluación de ofertas.

²⁹ En el campo de la construcción, el contratista de administración de contratos normalmente no efectúa el trabajo directamente sino que a su vez lo contrata a otros contratistas, encargándose de la dirección de los trabajos y asumiendo plena responsabilidad por éstos y por los riesgos relativos a precios, calidad y terminación oportuna de los trabajos. Por otra parte, un administrador de construcción es un consultor o agente del Prestatario, pero no asume esos riesgos. (Cuando los servicios del administrador de construcción son financiados por el Banco, éstos deben obtenerse de acuerdo con las Normas para Consultores. Véase la nota 2 al pie.)

³⁰ Véase también los párrafos 3.14 y 3.15 relacionados con contratación basada en desempeño.

procedimiento de licitación en dos etapas que incluya, en una primera etapa, una invitación a presentar propuestas técnicas sin precios, sobre la base de un diseño conceptual o especificaciones de funcionamiento, sujetas a aclaraciones y ajustes técnicos y comerciales, y, en la segunda etapa, una invitación a presentar propuestas técnicas definitivas y ofertas de precios, sobre la base de documentos de licitación modificados.³¹



Notificación y publicidad

2.7 La notificación a tiempo de las oportunidades para licitar es fundamental en los procedimientos competitivos. Con respecto a los proyectos que incluyan adquisiciones por medio de la licitación pública internacional, el Prestatario debe preparar y presentar al Banco una versión preliminar de un anuncio general de adquisiciones. El Banco dispondrá la inserción de tal anuncio en *UN Development Business online (UNDB online)* y en el *Development Gateway's dgMarket*³². El anuncio debe contener información referente al Prestatario (o Prestatario potencial), el monto y finalidad del préstamo, la magnitud de las adquisiciones que hayan de efectuarse conforme a la licitación pública internacional, y el nombre, el teléfono (o número de fax) y la dirección del organismo del Prestatario encargado de las adquisiciones, incluyendo la dirección de la Página Web donde los avisos de adquisiciones estén disponibles. Cuando éstas se conozcan, se deben indicar las fechas en que los interesados pueden obtener los documentos de precalificación o de licitación. Los documentos de precalificación o de licitación, según el caso, no se deben poner a disposición del público antes de la fecha de publicación del Anuncio General de Adquisiciones.

2.8 Los llamados a precalificación o a licitación, según sea el caso, deben publicarse como Anuncios Específicos de Adquisiciones por lo menos en un periódico de circulación nacional en el país del Prestatario (o en la gaceta oficial, o en un portal electrónico de libre acceso, si los hubiere). Tales llamados se deben publicar también en el *UNDP online* y en el *dgMarket*. La notificación debe efectuarse con antelación suficiente para que los posibles licitantes puedan obtener los documentos de precalificación o licitación y preparar y presentar sus ofertas.³³

Precalificación de licitantes

2.9 La precalificación generalmente es necesaria en los casos de obras de magnitud o de complejidad considerable, o en cualquier otra circunstancia en que el alto costo de la preparación de ofertas detalladas pudiera desalentar la competencia, como por ejemplo cuando se trata de equipos diseñados sobre pedido, plantas industriales, servicios especializados, y algunos contratos de complejos sistemas de información y tecnología y del tipo llave en mano, de diseño y construcción, o de administración. Esto también asegura que las invitaciones a participar en la licitación se envíen solamente a quienes cuenten con la capacidad y los recursos necesarios. La precalificación debe basarse únicamente en la capacidad y recursos de los posibles licitantes para ejecutar satisfactoriamente el contrato de que se trate, teniendo en cuenta: a) la experiencia y cumplimiento anteriores con respecto a contratos similares, b) la capacidad en materia de personal, equipo e instalaciones de construcción o fabricación, y c) la situación financiera de la firma.³⁴

2.10 La invitación a la precalificación para la licitación de contratos específicos o grupos de contratos similares se debe publicar y notificar de acuerdo con lo estipulado en los párrafos 2.7 y 2.8 de estas Normas. A los interesados que respondan a la invitación se les debe enviar una descripción del alcance del contrato y una clara definición de los requisitos necesarios para la precalificación. A todos los postulantes que reúnan los requisitos especificados se les permitirá presentarse a la licitación. El Prestatario debe comunicar los resultados de la precalificación a todos los postulantes. Tan pronto la precalificación haya terminado, los documentos de licitación deben ser puestos a la disposición de los posibles licitantes calificados. En el caso de precalificación para grupos de contratos que hayan de ser adjudicados durante un cierto período, se podrá imponer un límite al número o al valor total de los contratos que

³¹ Para el examen de los documentos de licitación en la Segunda etapa el Prestatario debe respetar la confidencialidad de las ofertas técnicas de los licitantes que se utilizaron en la primera etapa, en consistencia con los requisitos de transparencia y derechos de propiedad intelectual.

³² El *UNDP* es una publicación de Naciones Unidas. Información sobre suscripciones se están disponibles de *Development Business, United Nations*, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Página Web: www.devbusiness.com; e-mail: dbsubscribe@un.org); el *Development Gateway Market* es un portal electrónico del Development Gateway Foundation, 1889 F Street, N.W. Washington, DC 20006, USA (Página Web: www.dgmarket.com).

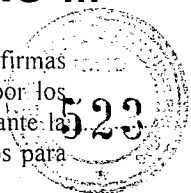
³³ Véase el párrafo 2.44.

³⁴ El Banco ha preparado un documento de precalificación estándar para que los Prestatarios lo usen cuando proceda.

4.E.3.F.F
368
M

Handwritten signatures and initials at the bottom left of the page.

pueden adjudicarse a un mismo licitante, basándose en los recursos de éste. En esos casos, la lista de las firmas precalificadas debe ser actualizada periódicamente. La información para la precalificación proporcionada por los interesados debe ser confirmada en el momento de la adjudicación del contrato. Se le podrá negar a un licitante la adjudicación del contrato cuando se juzgue que éste ya no cuenta con la capacidad o los recursos necesarios para ejecutar el contrato satisfactoriamente.



B. Documentos de licitación

Generalidades

2.11 En los documentos de licitación debe proporcionarse toda la información necesaria para que un posible licitante prepare una oferta con respecto a los bienes que deban suministrarse o las obras que hayan de construirse. Si bien el detalle y complejidad de estos documentos pueden variar según la magnitud y características del conjunto que se licite y el contrato en cuestión, ordinariamente deben incluir: el llamado a licitación; instrucciones a los licitantes; el formulario de las ofertas; el formulario del contrato; las condiciones contractuales, tanto generales como especiales; especificaciones y planos; la información técnica que corresponda (incluyendo las características geológicas y ambientales); listas de bienes o cantidades; el plazo de entrega o terminación y los apéndices necesarios, tales como formularios de diversas garantías. La base sobre la cual se debe evaluar la oferta y se escogerá la oferta más baja evaluada se describirá claramente en las instrucciones a los licitantes, en las especificaciones, o en ambas. Si se cobra una suma por los documentos de licitación, ésta debe ser razonable y reflejar solamente el costo de la impresión y envío y no ser tan alta como para desalentar a licitantes calificados. El Prestatario podrá utilizar un sistema electrónico para distribuir los documentos de licitación, siempre y cuando el Banco esté satisfecho con la funcionalidad de ese sistema. Si los documentos de licitación se distribuyen electrónicamente, el sistema debe ser seguro para impedir modificaciones a los documentos de licitación y no debe restringir el acceso de licitantes a los documentos de licitación. En los siguientes párrafos se dan orientaciones acerca de componentes críticos de los documentos de licitación.

2.12 Los Prestatarios deben utilizar los *Documentos de licitación estándar (SBD)* apropiados, emitidos por el Banco, con los cambios mínimos que éste considere aceptables y que sean necesarios para cubrir cuestiones específicas relativas a un proyecto. Todo cambio de ese tipo se introducirá solamente por medio de las hojas de datos de la licitación o del contrato, o a través de condiciones especiales del contrato, y no mediante cambios en la redacción de los *SBD* del Banco. En los casos en que no se hayan emitido los documentos de licitación estándar pertinentes, el Prestatario debe utilizar otras condiciones contractuales reconocidas internacionalmente y formularios de contrato aceptables para el Banco.

Validez de las ofertas y garantía de seriedad

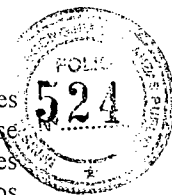
2.13 Se debe exigir a los licitantes que presenten ofertas que éstas permanezcan válidas durante un período especificado en los documentos de licitación, que sea suficiente para permitir al Prestatario terminar la comparación y evaluación de las ofertas, examinar con el Banco la recomendación relativa a la adjudicación (si así lo exige el Convenio de Préstamo), y obtener todas las aprobaciones necesarias, de manera que el contrato se pueda adjudicar dentro de ese período.

2.14 Los Prestatarios tienen la opción de requerir una garantía de seriedad de la oferta. Cuando se utilice, la garantía debe ser por el monto especificado en los documentos de licitación³⁵ y la garantía de seriedad debe mantenerse vigente por un período de cuatro semanas adicionales al período de validez de las ofertas, a fin de proporcionar al Prestatario un tiempo razonable para actuar en caso de que la garantía se hiciese exigible. Las garantías de seriedad deben ser devueltas a los licitantes no favorecidos una vez que se haya firmado el contrato. En lugar de una garantía de seriedad, el Prestatario puede requerir que los licitantes firmen una declaratoria aceptando que la elegibilidad de licitar en otro contrato con el Prestatario debe ser suspendida por un plazo de tiempo si retiran o modifican sus ofertas durante el período de validez o si les es adjudicado el contrato, y no cumplen con firmar el mismo o entregar una garantía de cumplimiento antes de la fecha límite estipulada en los documentos de licitación.

³⁵ El formato de la garantía de seriedad debe estar de acuerdo con los documentos de licitación estándar y las garantías deben ser emitidas por un banco con reconocida buena reputación o por una institución financiera seleccionada por el licitante. Si la institución que emite la garantía tiene domicilio fuera del país del Prestatario, para que la garantía sea exigible, se debe tener una institución financiera corresponsal con domicilio en el país del Prestatario.

Idiomas

2.15 Los documentos de precalificación y licitación y las ofertas se deben preparar en uno de los siguientes idiomas: inglés, francés o español. El contrato firmado con el licitante ganador se debe redactar en el idioma que se haya seleccionado para los documentos de licitación, y debe ser este idioma el que gobierne las relaciones contractuales entre el Prestatario y el licitante ganador. A opción del Prestatario, además de prepararse los documentos de precalificación y de licitación en inglés, francés, o español, se pueden preparar en el idioma nacional del país del Prestatario (o en el idioma utilizado nacionalmente en el país de Prestatario en transacciones comerciales).³⁶ Si los documentos de precalificación y de licitación son preparados en dos idiomas, los licitantes deben tener permiso de entregar sus ofertas en cualquiera de ambos idiomas. En tal caso, el contrato firmado con el licitante ganador debe estar escrito en el idioma en que la oferta fue entregada, por lo que debe ser este idioma el que gobierne las relaciones contractuales entre el Prestatario y el licitante ganador. Si el contrato en un idioma distinto de inglés, francés, o español, y está sujeto al examen previo del Banco, el Prestatario debe entregar al Banco una traducción del contrato en el idioma internacional que se utilizó en la preparación de los documentos. No se debe solicitar ni permitirá que los licitantes firmen contratos en dos idiomas.



Claridad de los documentos de licitación

2.16 Los documentos de licitación deben estar redactados de manera que permitan y alienten la competencia internacional y en ellos se deben describir con toda claridad y precisión las obras a ejecutar, su ubicación, los bienes a suministrar, el lugar de entrega o instalación, el calendario de entrega o terminación, los requisitos mínimos de funcionamiento, y los requisitos en cuanto a garantías y mantenimiento, así como cualesquiera otras condiciones pertinentes. Además, si fuere del caso, en los documentos de licitación deben definirse las pruebas, normas y métodos que se deben utilizar para juzgar si el equipo, una vez entregado, y las obras, después de completada su ejecución, se ajustan a las especificaciones. Los planos deben concordar con el texto de las especificaciones, y se debe establecer el orden de precedencia entre ambos.

2.17 Los documentos de licitación deben identificar los factores que se tomarán en cuenta, además del precio, al evaluar las ofertas, y la forma en que se cuantificarán o evaluarán dichos factores. Si se permiten ofertas basadas en diseños alternativos, materiales, calendarios de terminación, condiciones de pago, etc., deben especificarse expresamente los requisitos para su aceptabilidad y el método para su evaluación.

2.18 Se debe proporcionar a todos los posibles licitantes la misma información, y se ofrecerá a todos ellos las mismas oportunidades para obtener información adicional oportunamente. El Prestatario debe dar a los posibles licitantes acceso razonable al lugar en que se ejecuta el proyecto. En el caso de los contratos relativos a obras o suministros complejos, en particular los que puedan necesitarse para rehabilitar obras o equipo existentes, se puede organizar una reunión previa a la licitación, en la cual los posibles licitantes puedan reunirse con representantes del Prestatario para obtener aclaraciones (en persona o electrónicamente). Se debe enviar una copia (dura o por envío electrónico) de las actas de la reunión a todos los licitantes potenciales, y al Banco. Toda información, aclaración, corrección de errores o modificación adicional de los documentos de licitación se debe enviara cada uno de los posibles licitantes que adquirieron los documentos de licitación originales, con tiempo suficiente respecto a la fecha fijada como límite para la recepción de las ofertas, a fin de que los licitantes puedan tomar medidas apropiadas. De ser necesario, se debe prorrogar la fecha límite. El Banco debe recibir una copia (en el formato de copia dura o el enviado electrónicamente) y debe ser consultado con respecto a una notificación de "no objeción" cuando el contrato esté sujeto a revisión previa.

Normas técnicas

2.19 Las normas y especificaciones técnicas citadas en los documentos de licitación deben promover la competencia más amplia posible, asegurando simultáneamente el cabal cumplimiento de los requisitos de funcionamiento de los bienes o las obras que se contraten. En la medida de lo posible, el Prestatario debe especificar normas técnicas de aceptación internacional, como las emitidas por la Organización Internacional de Normalización, a las cuales deban ajustarse el equipo, los materiales o la mano de obra. En los casos en que no existan normas técnicas internacionales, o cuando las existentes no sean apropiadas, se pueden especificar normas técnicas nacionales. En todo caso, en los documentos de licitación se debe estipular que también se deben aceptar equipos,

³⁶ El Banco debe expresar su satisfacción con el idioma que se utilice.

materiales y formas de ejecución que cumplan con otras normas técnicas que sean por lo menos sustancialmente equivalentes a las internacionales.

Uso de marcas comerciales

2.20 Las especificaciones técnicas deben basarse en características aplicables y/o requisitos de funcionamiento relevantes. Debe evitarse mencionar marcas comerciales, números de catálogos o clasificaciones similares. Si fuere necesario citar una marca comercial o número de catálogo de un fabricante determinado a fin de aclarar una especificación que de otro modo sería incompleta, deben agregarse las palabras "o equivalente" a continuación de dicha referencia. La especificación debe permitir la aceptación de ofertas de bienes que tengan características similares y que proporcionen un funcionamiento y calidad por lo menos sustancialmente iguales a los especificados.

Precios

2.21 La invitación a licitar bienes suministrados desde el extranjero, incluyendo los bienes importados con anterioridad, se debe efectuar sobre la base CIP (lugar de destino)³⁷ en el caso de todos los bienes, y EXW³⁸ (puesto en taller, puesto en fábrica o en existencia), más el costo de transporte terrestre interno y seguros al lugar de destino de los bienes que se fabrican o que se ensamblan en el país del Prestatario. A los licitantes se les debe permitir que contraten el transporte marítimo o de otro tipo y los seguros respectivos con cualquier proveedor elegible³⁹. Se le debe exigir al licitante que cotice también estos servicios cuando se trate instalación, puesta en marcha u otros servicios similares que deben ser proporcionados por el licitante, tal como en el caso de los contratos de "suministro e instalación"

2.22 En el caso de los contratos de tipo llave en mano, el licitante debe cotizar el precio de la planta instalada *in situ*, incluidos todos los costos por concepto de suministro del equipo, transporte marítimo y terrestre, seguro, instalación y puesta en marcha, así como las obras conexas y todos los demás servicios incluidos en el contrato, como diseño, mantenimiento, operación, etc. Salvo indicación contraria en los documentos de licitación, el precio llave en mano debe incluir todos los derechos, impuestos y otros gravámenes.⁴⁰

2.23 A los licitantes de contratos de obras se les pedirá que coticen precios unitarios o precios globales para la ejecución de las obras, y dichos precios deben incluir todos los derechos, impuestos y otros gravámenes. A los licitantes se les permitirá obtener todos los insumos (excepto la mano de obra no calificada) de cualquier fuente elegible, de modo que puedan presentar ofertas más competitivas.

Ajustes de precios

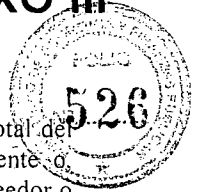
2.24 En los documentos de licitación se debe especificar ya sea que a) los precios de las ofertas deben ser fijos, o b) que se harán ajustes de precio (aumento o disminución) en caso de ocurrir cambios en los principales componentes de los costos del contrato, tales como mano de obra, equipos, materiales y combustible. Por lo común, no son necesarias las disposiciones de ajustes de precio en los contratos simples en los cuales el suministro de los bienes o la terminación de obras se completan en un período menor de 18 meses, pero se deben incluir en los contratos que se ejecuten en más de 18 meses. Sin embargo, es práctica comercial ordinaria obtener precios fijos para algunas clases de equipo, independientemente de su plazo de entrega. En tales casos, no se necesitan disposiciones sobre ajuste de precios.

³⁷ Para definiciones más detalladas consúltese *INCOTERMS 2000*, publicado por la Cámara de Comercio Internacional, 38 Cours Albert 1^{er}, 75008 París, Francia. CIP significa flete y seguro pagado (al lugar de destino enunciado). Este término puede ser utilizado sin relación con el medio de transporte, incluyendo el transporte por medios múltiples. El término CIP se refiere a derechos aduanales y otros impuestos de importación no pagados, que son responsabilidad del Prestatario, tanto para los bienes importados o que deban ser importados. Para bienes de importación previa, el precio CIP cotizado debe ser distinto del valor original de importación de los bienes declarados en aduanas y debe incluir cualquier descuentos o aumentos del agente o representante local y todos los costos locales con excepción de los derechos de aduana y impuestos, los cuales deben ser pagados por el comprador.

³⁸ El precio EXW debe comprender todos los derechos y los impuestos sobre las ventas y de otro tipo que ya se hayan pagado o que hayan de pagarse por los componentes y materias primas que se empleen en la fabricación o armado del equipo, o por la importación previa del equipo ofrecido en la licitación.

³⁹ Véase el párrafos 1.6, 1.7 y 1.8.

⁴⁰ Los bienes en ofertas de contratos llave en mano puede ser invitadas sobre la base de precio DDP (lugar de destino enunciado) y, al preparar sus ofertas, los licitantes deben sentirse libres de elegir bienes importados o bienes fabricados en el país del Prestatario.



2.25 Los precios pueden ajustarse aplicando una o varias fórmulas prescritas que desglosen el precio total del contrato en componentes que se ajusten mediante índices de precios especificados para cada componente o, alternativamente, sobre la base de prueba documental (con inclusión de facturas) proporcionadas por el proveedor o contratista. La utilización de una fórmula de ajuste de precios es preferible al empleo de la prueba documental. En los documentos de licitación se debe definir claramente el método que se ha de utilizar, la fórmula (si fuere aplicable) y la fecha de base para su aplicación. Si la moneda de pago es distinta de la del país de origen del insumo y de la del índice correspondiente, se debe aplicar a la fórmula un factor de corrección, a fin de evitar un ajuste incorrecto.

Transporte y seguros

2.26 Los documentos de licitación deben permitir que los proveedores y contratistas contraten el transporte y los seguros con cualquier fuente elegible. En los documentos de licitación se deben especificar los tipos y condiciones del seguro que haya de proveer el licitante. La indemnización que deba pagarse por concepto de seguro de transporte debe ser por lo menos igual al 110% del monto del contrato, en la moneda de éste o en una moneda de libre conversión, a fin de asegurar la pronta reposición de los bienes perdidos o dañados. En el caso de las obras, por lo común se debe exigir al contratista una póliza contra todo riesgo. En proyectos de gran envergadura, en los que intervienen varios contratistas en un mismo lugar, el Prestatario podrá obtener un seguro "global" o para la totalidad del proyecto, en cuyo caso el Prestatario debe solicitar ofertas mediante un procedimiento competitivo para obtenerlo.

2.27 Como excepción, si el Prestatario desea reservar el transporte y el seguro de los bienes importados para compañías nacionales u otras fuentes, pedirá a los licitantes que coticen precios FCA (lugar designado) o CPT (lugar de destino designado)⁴¹ además del precio CIP (lugar de destino) especificado en el párrafo 2.21. La selección de la oferta evaluada como la más baja se debe hacer sobre la base del precio CIP (lugar de destino convenido), pero el Prestatario puede suscribir el contrato sobre la base del precio FCA o CPT y hacer sus propios arreglos para el transporte, el seguro, o ambos. En esas circunstancias, el contrato se debe limitar al costo FCA o CPT. Si el Prestatario no desea obtener seguro en el mercado, debe demostrar al Banco que cuenta con recursos de los cuales puede disponer fácilmente para pagar oportunamente, en una moneda de libre conversión, las indemnizaciones requeridas para reponer los bienes perdidos o dañados

Disposiciones monetarias

2.28 Los documentos de licitación deben especificar la moneda o monedas en que los licitantes hayan de expresar sus precios, el procedimiento para la conversión a una sola moneda de los precios expresados en diferentes monedas para fines de comparación de las ofertas, y las monedas en las que se pague el precio del contrato. Las siguientes disposiciones (párrafos 2.29-2.33) tienen por objeto a) asegurar que los licitantes tengan la oportunidad de minimizar todo riesgo cambiario con respecto a la moneda de licitación y de pago, y por lo tanto puedan ofrecer sus mejores precios; b) ofrecer a los licitantes de países con monedas débiles la opción de utilizar una moneda más fuerte y proporcionar así una base más firme para el precio de su oferta, y c) permitir que el proceso de evaluación sea equitativo y transparente.

Monedas de las ofertas

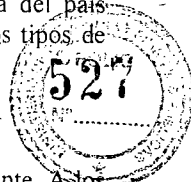
2.29 En los documentos de licitación se debe especificar que el licitante puede expresar el precio de la oferta en cualquier moneda país. Si el licitante lo desea, puede expresar el precio de la oferta como una suma de cantidades en distintas monedas, con la salvedad de que dicho precio no puede incluir más de tres monedas. Además, el Prestatario puede exigir que los licitantes expresen en la moneda del país del Prestatario⁴² la parte del precio de la oferta que corresponda a gastos que hayan de efectuarse en el país del Prestatario.

2.30 En los documentos para licitación de obras, el Prestatario podrá exigir que los licitantes especifiquen el precio de las ofertas enteramente en la moneda nacional, junto con sus requerimientos para que los pagos se efectúen

⁴¹ INCOTERMS 2000 en el caso de los bienes francos (lugar convenido), y flete pagado (lugar de destino convenido).

⁴² En adelante llamada moneda nacional.

hasta en tres monedas extranjeras de su elección, para financiar insumos que hayan de obtener fuera del país Prestatario, expresados dichos requerimientos como porcentajes del precio de la oferta y debe indicar los tipos de cambio utilizados en los cálculos respectivos.



Conversión de monedas para la comparación de las ofertas

2.31 El precio de la oferta es la suma de todos los pagos en diversas monedas requeridos por el licitante. A los fines de comparar precios, los precios de todas las ofertas deben convertirse a una sola moneda escogida por el Prestatario (moneda nacional o una moneda extranjera plenamente convertible) y especificada en los documentos de licitación. El Prestatario debe hacer esta conversión usando los tipos de cambio vendedor en el caso de las monedas cotizadas por una fuente oficial (como el Banco Central) o por un banco comercial o por un periódico de circulación internacional para transacciones similares en una fecha seleccionada de antemano y especificada en los documentos de licitación, a condición de que dicha fecha no preceda en más de cuatro semanas a la fecha establecida como límite para la recepción de las ofertas, ni sea posterior a la fecha original prescrita para el vencimiento del plazo de validez de la oferta.

Moneda de pago

2.32 El pago del contrato debe hacerse en la moneda o monedas en que se haya expresado el precio en la oferta del licitante ganador.

2.33 Cuando se exige que el precio de la oferta se exprese en moneda nacional pero el licitante ha solicitado que se le pague en monedas extranjeras y ha expresado esos pagos como porcentajes del precio de la oferta, los tipos de cambio que han de utilizarse a los efectos de los pagos son los que especifique el licitante en su oferta, a fin de asegurar que el valor de las porciones del precio de su oferta expresado en divisas se mantenga sin pérdida ni ganancia alguna.

Condiciones y métodos de pago

2.34 Las condiciones de pago deben guardar conformidad con las prácticas comerciales internacionales que sean aplicables a los bienes y obras específicos.

a) En los contratos para el suministro de bienes se debe estipular el pago total a la entrega y, si así se requiriere, luego de la inspección de los bienes contratados, salvo los contratos que comprendan la instalación y puesta en marcha, en cuyo caso se podrá hacer una parte del pago después que el proveedor haya cumplido con todas sus obligaciones contractuales. Se recomienda el uso de cartas de crédito a fin de asegurar que el pago al proveedor se haga con prontitud. En los grandes contratos de equipo y plantas se deben estipular anticipos adecuados y, en los contratos de larga duración, pagos parciales conforme al avance de la fabricación o el ensamble.

b) En los contratos de obras se deben estipular, en los casos en que proceda, anticipos para movilización, para equipos y materiales del contratista y pagos parciales conforme al avance de las obras, y la retención de sumas razonables que deben liberarse una vez que el contratista haya cumplido sus obligaciones contractuales.

2.35 Todo anticipo para gastos de movilización y otros gastos, hecho en el momento de la firma de un contrato de bienes u obras, debe guardar relación con la cantidad estimada de esos gastos y se debe especificar en los documentos de licitación. También deben describirse en los documentos de licitación l de otros anticipos como, por ejemplo, por concepto de materiales que se entreguen en el lugar de la obra para ser incorporados a la misma. En los documentos de licitación se deben especificar cualquier garantía exigida a ser para los anticipos.

2.36 En los documentos de licitación se deben estipular el método de pago los términos si se permiten o no otros métodos de pago y, en caso afirmativo, cómo esos términos se considerarán en la evaluación de las ofertas.

A.E.yF.P.

368

Handwritten initials

Handwritten signature

Large handwritten signature



Ofertas Alternativas

2.37 En los documentos de licitación se debe estipular en forma clara cuando los licitantes puedan entregar ofertas alternativas, cómo deben ser entregadas, cómo deben los precios ser ofrecidos y las condiciones sobre la cual las ofertas alternativas deben ser evaluadas.

Condiciones contractuales

2.38 Los contratos deben especificar con claridad el alcance de las obras por ejecutar o los bienes por suministrar, los derechos y obligaciones del Prestatario y del proveedor o contratista, así como las funciones y autoridad del ingeniero, arquitecto o administrador de construcción, si alguno fuere contratado por el Prestatario para la supervisión y administración del contrato. Además de las condiciones generales del contrato, debe incluirse toda condición especial que se aplique específicamente a los bienes por suministrar o las obras por ejecutar, y a la ubicación del proyecto. Las condiciones del contrato deben indicar una distribución equitativa de los riesgos y responsabilidades.

Garantía de cumplimiento

2.39 En los documentos de licitación de obras debe exigirse garantía por una cantidad suficiente para proteger al Prestatario en caso de incumplimiento del contrato por el contratista. Esta garantía debe constituirse en la forma y el monto adecuados según lo especifiquen los documentos de licitación.⁴³ El monto de la garantía podrá variar, según el tipo de instrumento que se constituya y de las características y magnitud de las obras. Una parte de esta garantía debe permanecer vigente por un período suficientemente largo después de la fecha de terminación de las obras, a fin de proveer cobertura durante el período de responsabilidad por defectos ocultos o por el período de mantenimiento de las obras hasta la aceptación final de las mismas. Se puede permitir que los contratistas reemplacen el valor de la retención con otra garantía equivalente después de la aceptación provisional de las obras.

2.40 En los contratos de suministro de bienes, la necesidad de constituir una garantía de cumplimiento dependerá de las condiciones del mercado y de la práctica comercial con respecto a la clase específica de bienes de que se trate. Puede exigirse que los proveedores o fabricantes constituyan una garantía bancaria como protección contra el incumplimiento del contrato. Dicha garantía, si es de un monto apropiado, puede cubrir también las obligaciones en cuanto a garantías de fabricación o construcción o, en lugar de ella y con el mismo objeto, puede disponerse la deducción de un porcentaje de los pagos como retención de garantía para cubrir obligaciones relacionadas con la garantía de fabricación o construcción, o con las estipulaciones referentes a la puesta en marcha el equipo. El monto de las garantías o retenciones debe ser razonable.

Cláusulas sobre liquidación por daños y perjuicios y bonificaciones

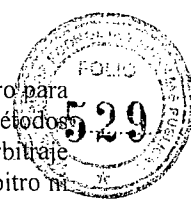
2.41 En los contratos se deben incluir disposiciones para la liquidación de daños y perjuicios de provisiones similares, por los montos adecuados cuando las demoras en la entrega de los bienes o en la terminación de las obras, o el funcionamiento indebido de los bienes u obras redunden en mayores costos, en pérdidas de ingresos o en pérdidas de otros beneficios para el Prestatario. También se pueden incluir cláusulas que dispongan el pago de una prima al contratista o proveedor que termine las obras o entregue los bienes antes de las fechas especificadas en el contrato, cuando tal terminación o entrega anticipada resulte beneficiosa para el Prestatario.

Fuerza mayor

2.42 Las condiciones del contrato deben estipular que la falta de cumplimiento por una de las partes de sus obligaciones contractuales no se debe considerar como incumplimiento si esa falta se debe a un caso de fuerza mayor, según éste se haya definido en las condiciones del contrato.

⁴³ La forma de la garantía de cumplimiento deberá estar de acuerdo con los documentos estándar de licitación y deberá ser emitida por un banco de reconocido prestigio o una institución financiera seleccionada por el licitante. Si la institución que emite la garantía está localizada fuera del país del Prestatario, ésta deberá tener una institución financiera como corresponsal en el país del Prestatario de tal forma que la garantía pueda ser ejercida.

M.A. F.P.
367
W
4



Leyes aplicables y arreglo de diferencias

2.43 En las condiciones del contrato deben incluirse estipulaciones acerca de las leyes aplicables y del foro para el arreglo de diferencias. El arbitraje comercial internacional puede tener ventajas prácticas respecto a otros métodos para el arreglo de diferencias. Por lo tanto, se recomienda a los Prestatarios que estipulen esta modalidad de arbitraje en los contratos para la adquisición de bienes y construcción de obras. No debe nombrarse al Banco como árbitro ni pedírsele que designe uno.⁴⁴ En el caso de los contratos de obras, de suministro e instalaciones de bienes, así como en el de contratos llave en mano, las disposiciones relativas al arreglo de diferencias deben comprender también mecanismos tales como juntas de examinadores de diferencias o conciliadores, a quienes se designa con el objeto de permitir una solución más rápida de las diferencias.

C. Apertura y evaluación de las ofertas y adjudicación del contrato

Plazo para la preparación de las ofertas

2.44 El plazo que se conceda para la preparación y presentación de las ofertas debe determinarse teniendo debidamente en cuenta las circunstancias especiales del proyecto y la magnitud y complejidad del contrato. En general, para las licitaciones internacionales dicho plazo no debe ser inferior a seis semanas a partir de la fecha del llamado a licitación o, si fuere posterior, de la fecha en que estén disponibles los documentos de licitación. Cuando se trate de obras civiles de gran envergadura o de elementos de equipo complejo, el plazo normalmente no debe ser menor de doce semanas a fin de que los posibles licitantes puedan llevar a cabo sus investigaciones antes de presentar sus ofertas. En tales casos se recomienda al Prestatario que convoque a reuniones previas a las licitaciones y organice visitas al terreno. Se debe permitir a los licitantes enviar ofertas por correo o entregarlas por mano. Los Prestatarios pueden utilizar sistemas electrónicos que permitan a los licitantes entregar sus ofertas por medios electrónicos, siempre y cuando el Banco esté de acuerdo con la eficacia del sistema, incluyendo, *inter alia*, que el sistema es seguro, mantiene la confidencialidad y la autenticidad de las ofertas entregadas, utiliza un sistema de firma electrónica o un sistema semejante para mantener a los licitantes obligados a respaldar sus ofertas, y que únicamente permite que las ofertas sean abiertas simultáneamente protegidas por una autorización electrónica del licitante y del Prestatario. En este caso, los licitantes deben poder continuar utilizando la opción de entregar sus ofertas en copia dura. En el llamado a licitación se debe especificar la fecha y hora límites y el lugar para la entrega de las ofertas.

Procedimientos para la apertura de las ofertas

2.45 La apertura de las ofertas debe coincidir con la hora límite fijada para su entrega o efectuarse inmediatamente después de dicha hora límite⁴⁵ y debe anunciarse, junto con el lugar en que haya de efectuarse la apertura, en el llamado a licitación. El Prestatario debe abrir todas las ofertas a la hora estipulada y en el lugar especificado. Las ofertas deben abrirse en público, es decir, se debe permitir la presencia de los licitantes o de sus representantes (en persona o por medios electrónicos en línea, cuando se utilice licitación electrónica). Al momento de abrir cada oferta, se deben leer en voz alta y deben notificarse por línea electrónica cuando se haya utilizado una licitación de este tipo) y se registraren un acta el nombre del licitante y el precio total de cada oferta y de cualesquiera ofertas alternativas, si se las hubiese solicitado o se hubiese permitido presentarlas. Copia del acta debe enviarse prontamente al Banco. Las ofertas que se reciban una vez vencido el plazo estipulado, así como las que no se hayan abierto y leído en la sesión de apertura, no deben ser consideradas.

Aclaraciones o modificaciones de las ofertas

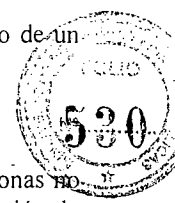
2.46 Con excepción de lo dispuesto en los párrafos 2.63 y 2.64 de estas Normas, no se debe pedir a ningún licitante que modifique su oferta ni permitirle que lo haga después de vencido el plazo de recepción. El Prestatario debe pedir a los licitantes las aclaraciones necesarias para evaluar sus ofertas, pero no debe pedir ni permitir que modifiquen su contenido sustancial ni sus precios después de la apertura de las ofertas. Tanto las solicitudes de

⁴⁴ No obstante, se entiende que los funcionarios del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), en su calidad de tal, están libres para nombrar árbitros.

⁴⁵ A fin de dejar tiempo suficiente para llevar las ofertas al lugar anunciado para su apertura pública.

M.E.y.F.R.
369
M
M
4

aclaración como las respuestas de los licitantes deben hacerse por escrito ya sea en copia dura o por medio de un sistema electrónico con el que el Banco esté de acuerdo.⁴⁶



Confidencialidad

2.47 Después de la apertura en público de las ofertas, no debe darse a conocer a los licitantes ni a personas no interesadas oficialmente en estos procedimientos, información alguna acerca del análisis, aclaración y evaluación de las ofertas ni sobre las recomendaciones relativas a la adjudicación, hasta que se haya publicado la adjudicación del contrato.

Análisis de las ofertas

2.48 El Prestatario debe determinar si las ofertas a) cumplen con los requisitos exigidos en los párrafos 1.6, 1.7 y 1.8 de estas Normas, b) han sido debidamente firmadas, c) están acompañadas de las garantías o de las declaratorias firmadas exigidas, conforme se especifica en el párrafo 2.14 de las Normas, d) cumplen sustancialmente los requisitos especificados en los documentos de licitación, y e) están en general en orden. Si una oferta no se ajusta sustancialmente a los requisitos, es decir, si contiene divergencias mayores o reservas con respecto a los términos, condiciones y especificaciones de los documentos de licitación, no se la debe seguir considerando. Una vez abiertas las ofertas no se debe permitir que el licitante corrija o elimine las divergencias mayores ni las reservas⁴⁷.

Evaluación y comparación de las ofertas

2.49 La evaluación de las ofertas tiene por objeto determinar el costo de cada una de ellas para el Prestatario de manera que permita compararlas sobre la base del costo evaluado de cada una. Con sujeción a lo dispuesto en el párrafo 2.58, la oferta que resulte con el costo evaluado más bajo⁴⁸, sin que sea necesariamente aquella cuyo precio cotizado sea el más bajo, debe ser seleccionada para la adjudicación.

2.50 Los precios de oferta que se lean en la apertura de las ofertas deben ajustarse para corregir cualesquiera errores aritméticos. Además, a los fines de la evaluación, deben hacerse ajustes respecto a cualquier desviación o reserva no importante. No deben tomarse en cuenta en la evaluación las disposiciones sobre ajuste de precios aplicables al período de ejecución del contrato.

2.51 La evaluación y comparación de las ofertas se deben efectuar sobre la base de precio CIP (lugar de destino) para los bienes importados⁴⁹ y de los precios EXW para los bienes ofrecidos desde el país del Prestatario, junto con los precios de toda instalación, capacitación, puesta en marcha y otros servicios similares que se requieran.⁵⁰

2.52 Los documentos de licitación deben especificar también los factores pertinentes, además del precio, que han de considerarse en la evaluación de las ofertas y la manera en que han de aplicarse a fin de determinar la oferta evaluada más baja. En el caso de bienes y equipo, los factores que se pueden tomar en cuenta comprenden, entre otros, el calendario de pagos, el plazo de entrega, los costos de operación, la eficiencia y compatibilidad del equipo, la disponibilidad de servicio y repuestos, la capacitación necesaria, la seguridad contra accidentes y los beneficios ambientales. Los factores distintos del precio que hayan de utilizarse para determinar la oferta evaluada como la más baja deben expresarse, en la medida posible, en términos monetarios, o debe asignárseles una ponderación relativa en las disposiciones pertinentes en los documentos de licitación.

E.Y.F.F.
368

ME

ME

⁴⁶ Véase el párrafo 2.44

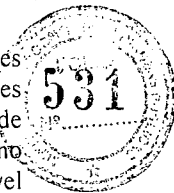
⁴⁷ Para lo que respecta a las correcciones, véase el párrafo 2.49.

⁴⁸ Véase el párrafo 2.52.

⁴⁹ Los Prestatarios pueden solicitar precios sobre base CIF (y las ofertas comparadas sobre la misma base) solamente cuando los bienes se transporten por vía marítima y los bienes no estén en un contenedor. El precio CIF no debe ser utilizado para ningún otro medio que no sea transporte marítimo. En el caso de bienes fabricados, sería extraño que la selección del precio CIF sea apropiada ya que estos bienes generalmente se incluyen en contenedores. El precio CIP puede ser utilizado para cualquier medio de transporte, incluyendo transporte marítimo y de medios múltiples.

⁵⁰ La evaluación de las ofertas no debe tomar en cuenta: a) los derechos aduanales y otros impuestos aplicables a los bienes importados cotizados en precio CIP (para los cuales están excluidos de los derechos aduanales), b) impuestos de venta o similares relacionados con la venta o entrega de los bienes.

Handwritten signature or scribble at the bottom left of the page.



2.53 Cuando se trate de contratos de construcción de obras o de llave en mano los contratistas son responsables del pago de todos los derechos, impuestos y otros gravámenes⁵¹, y los licitantes deben tomar en cuenta estos factores al preparar sus ofertas. La evaluación y comparación de las ofertas se debe hacer sobre esta base. La evaluación de las ofertas relativas a obras se debe hacer estrictamente en términos monetarios. No se acepta procedimiento alguno en virtud del cual se descalifiquen automáticamente las ofertas que se sitúen por encima o por debajo de un nivel predeterminado para el valor de las obras. Cuando el tiempo es un factor crítico, se puede tomar en cuenta el valor de la terminación adelantada de las obras de acuerdo con criterios presentados en los documentos de licitación solamente si en el contrato se estipulan penalidades de la misma magnitud por concepto de incumplimiento.

2.54 El Prestatario debe preparar un informe detallado sobre la evaluación y comparación de las ofertas en el cual expliquen las razones específicas en que se basa la recomendación para la adjudicación del contrato.

Preferencias nacionales

2.55 A solicitud del Prestatario, y con sujeción a condiciones que han de establecerse en el Convenio de Préstamo y especificarse en los documentos de licitación, podrá darse un margen de preferencia en la evaluación de las ofertas a

- a) Los bienes fabricados en el país del Prestatario cuando se comparen las ofertas de tales bienes con las de bienes fabricados en el extranjero, y
- b) Obras en países miembros cuyo PNB per cápita esté por debajo de un nivel especificado,⁵² cuando se comparen ofertas de contratistas nacionales elegibles con las de contratistas extranjeros.

2.56 Cuando se permita aplicar la preferencia a los bienes de fabricación nacional o los contratistas nacionales, deben seguirse en la evaluación y comparación de las ofertas los métodos y etapas especificados en el Apéndice 2 de estas Normas.

Prórroga de la validez de las ofertas

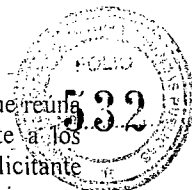
2.57 Los Prestatarios deben terminar la evaluación de las ofertas y la adjudicación de los contratos dentro del período inicial de validez, de modo que no sean necesarias las prórrogas. La prórroga de la validez de la oferta, cuando se justifique debido a circunstancias excepcionales, se debe solicitar por escrito a todos los licitantes antes de la fecha de vencimiento. La prórroga debe ser por el período mínimo que se requiera para finalizar la evaluación, obtener las aprobaciones necesarias y adjudicar el contrato. En el caso de los contratos de precio fijo, se permitirá la solicitud de una segunda prórroga y prórrogas subsecuentes solamente si en la solicitud de dichas prórrogas se establece un mecanismo apropiado de ajuste de los precios cotizados para reflejar el cambio de costo de los insumos del contrato durante el período de la prórroga. Cuando se solicite una prórroga de la validez de las ofertas, no se debe permitir a los licitantes modificar el precio (básico) cotizado ni otras condiciones de sus ofertas. Los licitantes deben tener el derecho de negarse a otorgar tal prórroga sin que la garantía de seriedad de sus ofertas sea ejecutada y los que estén dispuestos a prorrogar la validez de sus ofertas deben proveer una prórroga adecuada de dicha garantía.

Poscalificación de los licitantes

2.58 Si no ha habido precalificación de licitantes, el Prestatario debe determinar si el licitante cuya oferta ha sido considerada como la oferta evaluada más baja cuenta con la capacidad y los recursos financieros necesarios para ejecutar satisfactoriamente el contrato en la forma indicada en la oferta. Los criterios que se han de aplicar deben especificarse en los documentos de licitación y si el licitante no reúne las condiciones necesarias su oferta debe ser rechazada. En tal caso, el Prestatario debe hacer una determinación similar en cuanto al licitante cuya oferta haya sido evaluada como la segunda más baja.

⁵¹ A menos que en los documentos de licitación se especifique otra cosa en el caso de algunos contratos llave en mano (véase el párrafo 2.22.).

⁵² El producto nacional bruto según lo define anualmente el Banco.



Adjudicación del contrato

2.59 El Prestatario debe adjudicar el contrato, dentro del período de validez de las ofertas, al licitante que reúna los requisitos apropiados en cuanto a capacidad y recursos y cuya oferta: i) responde sustancialmente a los requisitos exigidos en los documentos de licitación y ii) representa el costo más bajo evaluado⁵³. A ningún licitante se le debe exigir, como condición para la adjudicación del contrato, que asuma la responsabilidad por trabajos que no estén estipulados en los documentos de licitación, o que efectúe cualquier modificación de la oferta que haya presentado originalmente.

Notificación de la adjudicación

2.60 Dentro del plazo de dos semanas de recibir la "no objeción" del Banco a la recomendación de adjudicación del contrato, el Prestatario debe publicar en el *UNDP online* y en el *dgMarket* los resultados que identifiquen la oferta y los números de lotes y la siguiente información: a) nombre de cada licitante que haya entregado una oferta; b) precios de las ofertas leídos en voz alta en la apertura de ofertas; c) nombre y precio evaluado de cada oferta que fue evaluada; d) nombre de los licitantes cuyas ofertas fueron rechazadas y las razones de su rechazo; e) nombre del licitante ganador, y el precio que ofreció, así como la duración y resumen del alcance del contrato adjudicado.

Rechazo de todas las ofertas

2.61 En los documentos de licitación normalmente se estipula que el Prestatario podrá rechazar todas las ofertas. El rechazo de todas las ofertas se justifica cuando no hay competencia efectiva, o cuando las ofertas no responden esencialmente a lo solicitado, o los precios de las ofertas son sustancialmente más elevados que los presupuestos disponibles. Sin embargo, la falta de competencia no se debe determinar exclusivamente sobre la base del número de licitantes. Aún cuando solamente una oferta es entregada, el proceso podrá ser considerado válido, si la licitación fue apropiadamente notificada y los precios son razonables en comparación con los valores de mercado. Con la autorización previa del Banco, los Prestatarios pueden rechazar todas las ofertas. Si todas las ofertas son rechazadas, el Prestatario debe examinar las causas que motivaron el rechazo y considerar la posibilidad de modificar las condiciones del contrato, los planos y especificaciones, el alcance del contrato o efectuar una combinación de estos cambios, antes de llamar a una nueva licitación.

2.62 Si el rechazo de todas las ofertas ha sido motivado por la falta de competencia, el Prestatario debe considerar una mayor publicidad. Si el rechazo se ha debido a que la mayoría de las ofertas, o todas ellas, no respondían a los requisitos, se puede invitar a las firmas inicialmente precalificadas a que presenten nuevas ofertas o, con el asentimiento del Banco, invitar solamente a las empresas que hubieren presentado ofertas la primera vez.

2.63 No deben rechazarse todas las ofertas y llamarse a nueva licitación sobre la base de las mismas especificaciones con la sola finalidad de obtener precios más bajos. Si la oferta evaluada como la más baja que responde a lo solicitado excediera del costo estimado por el Prestatario previamente a la licitación por un monto considerable, el Prestatario debe investigar las causas del exceso de costo y considerar la posibilidad de llamar nuevamente a licitación, como se indica en los párrafos anteriores. Como alternativa, el Prestatario podrá negociar con el licitante que haya presentado la oferta evaluada como la más baja para tratar de obtener un contrato satisfactorio mediante una reducción del alcance del contrato, la reasignación del riesgo y la responsabilidad, o ambas cosas, que se traduzca en una reducción del precio del contrato. Sin embargo, si la reducción del alcance de los trabajos o la modificación que hubiera que introducir en los documentos del contrato fueran considerables podría ser necesario llamar a una nueva licitación.

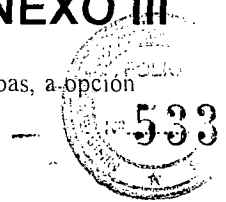
2.64 Debe obtenerse el acuerdo previo del Banco antes de rechazar todas las ofertas, llamar a una nueva licitación o entablar negociaciones con el licitante que hubiere presentado la oferta evaluada como la más baja.

Información sobre adjudicaciones

2.65 Al publicar la adjudicación del contrato a que se refiere el párrafo 2.60, el Prestatario debe especificar que cualquier licitante que desee corroborar las consideraciones sobre las cuales su oferta no fue seleccionada, debe solicitar una explicación del Prestatario. El Prestatario debe oportunamente proporcionar una explicación del por

⁵³ Denominados "licitante evaluado del costo más bajo" y "oferta evaluada como la más baja," respectivamente.

qué esa oferta no fue seleccionada, ya sea por escrito o a través de una reunión de información, o ambas, a opción del Prestatario. El licitante solicitante debe asumir todos los costos de asistencia a tal reunión.



D. Licitación pública internacional modificada

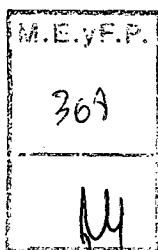
Operaciones de un Programa de Importaciones⁵⁴

2.66 Cuando en el préstamo se prevea el financiamiento de un programa de importaciones, en el caso de los contratos de monto elevado se puede utilizar el procedimiento de licitación pública internacional con modalidades simplificadas en cuanto a publicidad y monedas, según se defina en el Convenio de Préstamo⁵⁵.

2.67 Las disposiciones simplificadas respecto a la notificación de las adquisiciones mediante licitación pública internacional no requieren un anuncio general de adquisiciones. Los anuncios específicos de adquisiciones se deben publicar por lo menos en un periódico de circulación nacional en el país del Prestatario (y en la gaceta oficial, si la hubiere, o en un portal electrónico de libre acceso), además de en el *UNDB online* y en el *dgMarket*. El período establecido para la presentación de ofertas se puede reducir a cuatro semanas. La moneda de oferta y de pago se puede limitar a una sola moneda ampliamente utilizada en el comercio internacional.

Adquisición de productos básicos

2.68 Los precios de mercado de productos básicos como cereales, forraje, aceite para cocinar, combustibles, fertilizantes y metales fluctúan, según la oferta y la demanda que haya en un momento determinado. Muchos de ellos se cotizan en mercados establecidos de productos básicos. A menudo la adquisición entraña adjudicaciones múltiples para cantidades parciales, con el objeto de lograr seguridad en el abastecimiento, y compras múltiples durante un cierto período para aprovechar así las ventajas de las condiciones favorables del mercado y mantener las existencias bajas. Se puede preparar una lista de licitantes precalificados a los cuales se pueda invitar a presentar ofertas periódicamente. Se puede solicitar a los licitantes que coticen precios vinculados con los precios de mercado en el momento del embarque o con anterioridad a éste. La validez de las ofertas debe ser lo más corta posible. Para la licitación y el pago se puede usar la moneda única en la cual se cotea normalmente el producto básico en cuestión. La moneda se debe especificar en el documento de licitación. En los documentos de licitación se puede disponer que se permiten las ofertas enviadas por télex o por fax u ofertas entregadas por medios electrónicos, en los casos en que no se requiera garantía de oferta o si los licitantes precalificados han presentado garantías de oferta vigentes durante un período determinado. En los contratos se deben establecer condiciones estándar y se deben utilizar formularios uniformes que se ajusten a las prácticas del mercado.



⁵⁴ Véase también el párrafo 3.11.

⁵⁵ Las adquisiciones de contratos menores se efectúan normalmente de acuerdo con procedimientos adoptados por la entidad privada o pública encargada de las importaciones, o con prácticas comerciales establecidas que el Banco considera aceptables, como se indica en el párrafo 3.12.

III. OTROS MÉTODOS DE CONTRATACIÓN

Generalidades

3.1 En esta sección se describen los métodos de contratación que pueden ser usados en circunstancias en que la licitación pública internacional no es el método más económico y eficiente de contratación, y en las cuales se consideran más apropiados otros métodos.⁵⁶ Las políticas del Banco respecto a márgenes de preferencia para los bienes fabricados en el país y los contratistas nacionales no aplican a los métodos de contratación distintos de la licitación pública internacional. Los párrafos 3.2 al 3.7 describen los métodos utilizados con mayor frecuencia, en orden descendente de preferencia, y el resto de los párrafos indican los métodos empleados en circunstancias específicas.

Licitación Internacional Limitada

3.2 La licitación internacional limitada (LIL) es esencialmente una LPI convocada mediante invitación directa y sin anuncio público. La LIL puede ser un método adecuado de contratación en los casos en que a) haya solamente un número reducido de proveedores, o b) haya otras razones excepcionales que puedan justificar el empleo cabal de procedimientos distintos de los de una LPI. En la LIL, los Prestatarios deben solicitar la presentación de ofertas de una lista de posibles proveedores que sea suficientemente amplia para asegurar precios competitivos. En los casos en que haya sólo un número limitado de proveedores, la lista debe incluirlos a todos. En una LIL la evaluación de las ofertas presentadas, las preferencias nacionales no aplican., Salvo en lo relativo a anuncios y preferencias requeridos en una LPI, en este método aplican todos los procedimientos, incluyendo la publicación de la adjudicación del Contrato, tal como se indica en el párrafo 2.60.

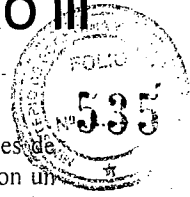
Licitación Pública Nacional

3.3 La licitación pública nacional (LPN) es el método de licitación competitiva que se emplea normalmente en las Contrataciones del sector público en el país del Prestatario, y puede constituir la forma más eficiente y económica de adquirir bienes o ejecutar obras cuando, dadas sus características y alcance, no es probable que se atraiga la competencia internacional. Para que el Banco los considere susceptibles de financiamiento con fondos provenientes de sus préstamos, estos procedimientos de contratación deben ser revisados y modificados⁵⁷ en la medida necesaria para lograr economía, eficiencia, transparencia y compatibilidad general con la Sección I de estas Normas. La LPN puede constituir el método de contratación preferido cuando no se espera que los licitantes extranjeros manifiesten interés ya sea debido a que a) los valores contractuales son pequeños, b) se trata de obras geográficamente dispersas o escalonadas en el curso del tiempo, c) las obras requieren una utilización intensiva de mano de obra, o d) los bienes u obras pueden obtenerse o contratarse localmente a precios inferiores a los del mercado internacional. Los procedimientos de la LPI pueden utilizarse también cuando sea evidente que las ventajas de la LPI quedan ampliamente contrarrestadas por la carga administrativa y financiera que ella supone.

364 3.4 La publicidad puede limitarse a la prensa nacional o a la gaceta oficial o a un sitio de Internet de libre acceso y sin costo. Los documentos de licitación pueden emitirse en el idioma del país del Prestatario (o el idioma de uso comercial en el país del Prestatario) y, por lo general, se utiliza la moneda nacional para los efectos de la presentación de las ofertas y los pagos. Adicionalmente, los documentos de licitación deben contener información clara respecto a cómo deben presentarse las propuestas, así como al lugar, fecha y hora de entrega de las mismas. Se debe dar un plazo razonable para que los interesados puedan preparar y presentar ofertas. Los procedimientos deben permitir una competencia adecuada a fin de asegurar precios razonables; los métodos empleados en la evaluación de las ofertas y la adjudicación de los contratos deben ser objetivos y se deben dar a conocer a todos los licitantes y no aplicarse arbitrariamente. Los métodos deben también contemplar la apertura pública de las propuestas, la publicación de los resultados de la evaluación y adjudicación del contrato y las condiciones bajo las cuales los licitantes pueden presentar inconformidad con respecto a los resultados. Si hay empresas extranjeras que deseen participar en estas condiciones, se les debe permitir que lo hagan.

⁵⁶ Los contratos no se deben dividir en unidades menores para hacerlos menos afines a los procedimientos de LPI; cualquier propuesta de dividir un contrato en paquetes menores requiere de la aprobación previa del Banco.

⁵⁷ Cualquier modificación deberá reflejarse en el Convenio de Préstamo



Comparación de precios

3.5 La comparación de precios es un método de contratación que se basa en la obtención de cotizaciones de precios de diversos proveedores (en el caso de bienes) o de varios contratistas (en el caso de obra pública), con un mínimo de tres, a fin de obtener precios competitivos, y es un método apropiado para adquirir bienes en existencia, fáciles de obtener, o productos a granel con especificaciones estándar y pequeño valor o trabajos sencillos de obra civil y pequeño valor. La solicitud de cotización de precios debe incluir una descripción y la cantidad de los bienes o las especificaciones de la obra, así como el plazo (o fecha de terminación) y lugar de entrega requerido. Las cotizaciones deben presentarse por carta, télex, fax o medios electrónicos. Para la evaluación de las cotizaciones el comprador debe seguir los mismos principios que aplican para las aperturas públicas. Los términos de la oferta aceptada deben incorporarse en una orden de compra o en un contrato simplificado.

Contratación directa

3.6 La contratación directa es una contratación sin competencia (una sola fuente) y puede ser un método adecuado en las siguientes circunstancias:

- Un contrato existente para la ejecución de obras o el suministro de bienes, adjudicado de conformidad con procedimientos aceptables para el Banco, puede ampliarse para incluir bienes u obras adicionales de carácter similar. En tales casos se debe justificar, a satisfacción del Banco, que no se puede obtener ventaja alguna con un nuevo proceso competitivo y que los precios del contrato ampliado son razonables. Cuando se prevea la posibilidad de una ampliación, se deben incluir estipulaciones al respecto en el contrato original.
- La estandarización de equipo o de repuestos, con fines de compatibilidad con el equipo existente, puede justificar compras adicionales al proveedor original. Para que se justifiquen tales compras, el equipo original debe ser apropiado, el número de elementos nuevos por lo general debe ser menor que el número de elementos en existencia, el precio debe ser razonable y deben haberse considerado y rechazado las ventajas de instalar equipo de otra marca o fuente con fundamentos aceptables para el Banco.
- El equipo requerido es patentado o de marca registrada y sólo puede obtenerse de una fuente.
- El contratista responsable del diseño de un proceso exige la compra de elementos críticos de un proveedor determinado como condición de mantener su garantía de cumplimiento.
- En casos excepcionales, tales como cuando se requiera tomar medidas rápidas después de una catástrofe natural.

3.7 Posterior a la firma del contrato, el Prestatario debe publicar en el *UNDB on line* y en el *dgMarket* el nombre del contratista, el precio, la duración y un resumen del alcance del contrato. Esta publicación puede realizarse trimestralmente en forma de cuadro sumario que incluya los contratos realizados en el periodo anterior.

Construcción por administración

3.8 La construcción por administración, esto es, mediante el empleo de personal y equipos propios del Prestatario,⁵⁸ puede ser el único método práctico para la ejecución de algunos tipos de obras. Este método puede justificarse cuando:

- No puedan definirse anticipadamente las cantidades de trabajo involucrado
- Se trate de obras pequeñas y dispersas o en localidades remotas respecto de las cuales es improbable que las empresas de construcción calificadas presenten ofertas a precio razonable;
- Los trabajos deban llevarse a cabo sin interferir con las operaciones que estén en marcha;

⁵⁸ Debe considerarse como unidad de ejecución por administración una empresa de construcción de propiedad del gobierno que no sea administrativa ni financieramente autónoma. De otra manera, la expresión "construcción por administración" se conoce como "mano de obra directa," "equipo de área, o "trabajo directo."

- d) El Prestatario pueda asumir mejor que el contratista el riesgo de una interrupción inevitable de los trabajos;
y
- e) Se trate de emergencias que requieran atención inmediata.



Contrataciones a través de agencias de las Naciones Unidas

3.9 Puede haber situaciones en que se necesiten contratar directamente insumos a través de una agencia especializada de las Naciones Unidas, que actúe como proveedor, siguiendo sus propios procedimientos de contratación, y éste sea el medio más económico y eficiente para contratar: a) pequeñas cantidades de bienes en existencia, principalmente en los sectores de la educación y la salud; y b) productos especializados en que el número de proveedores sea limitado como es el caso de vacunas y medicamentos.

Agentes de Contrataciones

3.10 Cuando los Prestatarios carezcan de la organización, recursos y experiencia necesaria, pueden considerar (o el Banco puede exigir que lo hagan) la posibilidad de emplear, como su agente, a una firma especializada en contrataciones. El agente debe observar estrictamente todos los procedimientos de contratación establecidos en el Convenio de Préstamo y posteriormente detallados en el Plan de Contrataciones aprobado por el Banco, incluyendo la utilización de los documentos estándar de licitación del Banco, los procedimientos de examen y la documentación que éste requiera. Esto se aplica también en los casos en que una agencia de las Naciones Unidas actúen como agentes de Contrataciones⁵⁹. Se pueden emplear de manera semejante contratistas de administración de contratos, pagándoles un honorario para que contraten diversos trabajos relacionados con reconstrucción, reparaciones, rehabilitación y construcciones nuevas en situaciones de emergencia, o en los casos en que se trate de un gran número de contratos pequeños.

Agentes de inspección

3.11 La inspección previa al embarque y la certificación de las importaciones es una de las medidas de protección de que puede disponer el Prestatario, en particular si el país tiene un programa de importación de gran envergadura. La inspección y certificación normalmente comprenden la verificación de que la calidad sea satisfactoria, la cantidad sea correcta y los precios sean razonables. Los bienes importados adquiridos mediante licitación pública internacional no estarán sometidos a la verificación de los precios, sino solamente a la verificación de la calidad y cantidad. Por otra parte, los bienes importados que no hayan sido adquiridos mediante LPI pueden ser sometidos también a la verificación de precios. El pago a los agentes de inspección generalmente se basa en un cargo por honorarios relacionado con el valor de los bienes. El costo de la certificación de las importaciones no se debe considerar en la evaluación de las ofertas presentadas en la LPI.

Contrataciones en préstamos a intermediarios financieros

3.12 Cuando el préstamo proporciona fondos a un intermediario, como es el caso de un organismo de crédito agrícola o de una institución financiera de desarrollo, que han de trasladarse bajo otro préstamo a beneficiarios, como son individuos, empresas del sector privado o empresas comerciales autónomas del sector público, para el financiamiento parcial de subproyectos, las Contrataciones las efectúan en general los respectivos beneficiarios según prácticas nacionales establecidas del sector privado o comerciales, aceptables para el Banco. Sin embargo, aun en estas situaciones, la LPI puede ser el método más eficiente y económico para la compra de elementos grandes, o en los casos en que puedan agruparse grandes cantidades de bienes iguales para efectuar compras a granel.

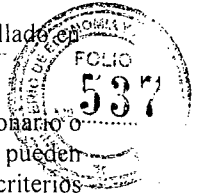
Contrataciones por el sistema CPO/COT/CPOT, Concesiones y modalidades semejantes del sector privado

3.13 Cuando el Banco participe en el financiamiento de un proyecto cuyas Contrataciones se efectúen por medio de los sistemas CPO/COT/CPOT,⁶⁰ concesiones o algún sistema semejante del sector privado, se debe emplear uno

⁵⁹ Las Normas para la utilización de consultores aplican a la selección de agentes de Contrataciones e de inspección. El costo honorario de dichos agentes puede ser susceptible de reembolso con fondos provenientes del préstamo del Banco cuando así se estipule en el Convenio de Préstamo y en el Plan de Contrataciones, y a condición de que el Banco considere que las condiciones de la selección y el empleo son aceptables.

⁶⁰ CPO: Construcción-propiedad-operación (del inglés, BOO).

de los procedimientos de contratación siguientes, según se establezca en el Convenio de Préstamo y sea detallado en el Plan de Contrataciones aprobado por el Banco.



a) Cuando se trate de contratos de tipo CPO/COT/CPOT u otro tipo de contrato semejante⁶¹ el concesionario o empresario debe seleccionarse mediante procedimientos de LPI, aceptables para el Banco, que pueden comprender varias etapas a fin de obtener a la combinación óptima de criterios de evaluación. Los criterios pueden incluir, entre otros, el costo y la magnitud del financiamiento propuestos, las especificaciones de funcionamiento de las instalaciones ofrecidas, el precio cobrado al usuario o comprador, otros ingresos del Prestatario o comprador generados por la instalación del caso, y el periodo de depreciación de ésta. El empresario así seleccionado debe tener la libertad de contratar los bienes, obras y servicios necesarios para las instalaciones de que se trate de fuentes elegibles, usando para ello sus propios procedimientos. En este caso, en el informe de evaluación preparado por el Banco, y en el Convenio de Préstamo se deben especificar los tipos de gastos del empresario que sean susceptibles de financiamiento del Banco.

o,

b) Si dicho concesionario o empresario no ha sido seleccionado en la forma estipulada en el sub-párrafo a) precedente, los bienes, obras o servicios necesarios para las instalaciones en cuestión y que hayan de ser financiados por el Banco se adquirirán mediante el procedimiento de LPI como se define en la Sección II.

Contratación basada en desempeño

3.14 La Contratación basada en desempeño,⁶² también llamado contratación basada en resultados, se refiere a procesos de contratación competitivos (LPI o LPN) que resultan en una relación contractual en la que los pagos estén en función de resultados mediales, en vez de la manera tradicional en que se miden los insumos. Las especificaciones técnicas definen los resultados esperados y cuáles serán los elementos de medición y los parámetros que se deben utilizar para medirlos. Los resultados que se esperan obtener deben satisfacer una necesidad funcional en términos de calidad, cantidad y confiabilidad. La reducción en los pagos (o retenciones) puede hacerse cuando la calidad de los resultados es baja y, en algunos casos, cuando se deban pagar primas para obtener resultado de mejor calidad. Normalmente, los documentos de licitación no prescriben los insumos ni tampoco los métodos de ejecución que el contratista deba usar. El contratista es libre de proponer la solución más apropiada, basado en amplia y comprobada experiencia como contratista, y debe demostrar que puede lograr el nivel de calidad especificado en los documentos de licitación.

3.15 Contratación basada en desempeño (o contratación basada en resultados) puede incluir: a) suministro de servicios que serán pagados en función de resultados; b) diseño, suministro, construcción (o rehabilitación) y concesión de una instalación que va a ser operada por el Prestatario, o c) diseño, suministro, construcción (o rehabilitación) de una instalación y el suministro de servicios para su operación y mantenimiento por un determinado número de años acordado posterior al periodo de concesión⁶³. Se requiere la precalificación de los proveedores en los casos en que se requiera del diseño, suministro y/o construcción y, el empleo del método de licitación en dos etapas como se describe en el párrafo 2.6

COT: Construcción-operación-transferencia (del inglés, BOT).

CPOT: Construcción-propiedad-operación-transferencia (del inglés, BOOT).

⁶¹ Como en el caso de los caminos de peaje, túneles, puertos, puentes, centrales eléctricas, plantas de eliminación de desechos y sistemas de distribución de agua.

⁶² En proyectos financiados por el Banco, el uso del método contratación basado en desempeño debe ser el resultado de un análisis técnico satisfactorio de las diferentes opciones disponibles y debe ser incluido en el PAD o estar sujeto a la aprobación previa del Banco para su incorporación en el Plan de Contrataciones.

⁶³ Un ejemplo de este tipo de contratación son: i) en el caso de servicios: la provisión de servicios médicos, como son los pagos por servicios específicos de consultas o exámenes de laboratorio, etc.; ii) en el caso de contratación de instalaciones: el diseño, contratación, construcción y concesión de una planta generadora de electricidad térmica que será operada por el Prestatario; iii) en el caso de la contratación de instalaciones y servicios: el diseño, contratación, construcción (o rehabilitación) de una carretera y la operación y mantenimiento de esa carretera durante los cinco años posteriores a su construcción.

ANEXO III

Contrataciones con préstamos garantizados por el Banco

3.16 Cuando el Banco garantiza los pagos de un préstamo otorgado por otra institución crediticia, en la contratación de bienes y obras que se financien con dicho préstamo se deben acatar los principios de economía y eficiencia y se deben seguir los procedimientos que satisfagan los requisitos del párrafo 1.5.



Participación de la comunidad en las contrataciones

3.17 Cuando para los fines de la sostenibilidad o del logro de ciertos objetivos sociales específicos del proyecto en ciertos componentes, puede convenir a) solicitar la participación de las comunidades locales y/o de las organizaciones no gubernamentales (ONG) para proveer los servicios, o b) aumentar la utilización de conocimientos técnicos y materiales locales, o c) emplear tecnologías apropiadas de mano de obra de gran intensidad o de otro tipo, los procedimientos de Contrataciones, las especificaciones y la agrupación de contratos se adaptarán debidamente para tener en cuenta estas consideraciones, a condición de que éstas sean eficientes y aceptables para el Banco. Los procedimientos que se propongan se describirán en el Convenio de Préstamo y se detallarán posteriormente en el Plan de Contrataciones o el documento de ejecución del proyecto aprobado por el Banco.

368

pp

pp
Wu

4

APÉNDICE I

EXAMEN POR EL BANCO DE LAS DECISIONES EN MATERIA DE CONTRATACIONES



Programación de las contrataciones

1. El Banco debe examinar los arreglos del Plan de Contrataciones que proponga el Prestatario para asegurar que estén de acuerdo a lo establecido en el Convenio de Préstamo y en estas Normas. El Plan de Contrataciones debe cubrir un periodo inicial de 18 meses. El Prestatario debe actualizar el Plan de Contrataciones anualmente según se requiera y siempre cubriendo los 18 meses siguientes del periodo de ejecución del proyecto. Cualquier propuesta de revisión del Plan de Contrataciones debe ser presentada al Banco para su aprobación.

Examen previo por el Banco

2. Con respecto a todos los contratos⁶⁴ que estén sujetos a examen previo por el Banco:

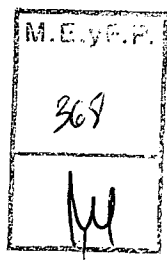
(a) En los casos en que se emplee el sistema de la precalificación, el Prestatario debe, antes de llamar a la precalificación, presentar al Banco la versión preliminar de los documentos que hayan de utilizarse, inclusive el texto de la invitación a la precalificación, el cuestionario de la precalificación y la metodología de evaluación, junto con una descripción de los procedimientos de publicación que habrán de seguirse, y debe introducir esos procedimientos y documentos las modificaciones que el Banco razonablemente le solicite. El Prestatario debe presentar al Banco una lista de los licitantes precalificados, además de una declaración sobre sus calificaciones y sobre las razones para la exclusión de cualquier postulante a la precalificación, a fin de que el Banco pueda formular sus observaciones antes de que el Prestatario comunique su decisión a los interesados, y el Prestatario debe incorporar en dichos documentos las adiciones, supresiones o modificaciones en esa lista como el Banco razonablemente solicite.

b) Antes de llamar a licitación el Prestatario debe presentar al Banco, para que éste formule sus observaciones, las versiones preliminares de los documentos de licitación, incluidos el llamado a licitación, las instrucciones a los licitantes con los fundamentos sobre los cuales se evaluarán las ofertas y se adjudicarán los contratos, las condiciones del contrato, y las especificaciones técnicas de las obras civiles, el suministro de bienes o la instalación de equipo, etc., según corresponda, junto con una descripción de los procedimientos de anuncio que se van a seguir para la licitación (en los casos en que no se use el sistema de la precalificación), y debe incorporar en tales documentos las modificaciones que el Banco razonablemente solicite. Para cualquier modificación posterior se requiere la aprobación del Banco antes de que sea remitida a los posibles licitantes.

c) Una vez recibidas y evaluadas las ofertas y antes de adoptar una decisión final sobre la adjudicación, el Prestatario debe presentar al Banco, con antelación suficiente para permitir su examen, un informe detallado (preparado por expertos aceptables al Banco, si así lo solicita) sobre la evaluación y comparación de las ofertas recibidas, junto con las recomendaciones para la adjudicación y cualquier otra información que el Banco razonablemente solicite. Si el Banco determina que la adjudicación propuesta no está de acuerdo con el Convenio de Préstamo y/o el Plan de Contrataciones de Contrataciones, debe informar en forma expedida de ello al Prestatario e indicando las razones de dicha determinación. De otra manera, el Banco debe emitir "no objeción" a la recomendación de adjudicación. El prestatario debe adjudicar el contrato sólo hasta después de haber recibido la "no objeción" del Banco.

d) Si el Prestatario requiere una prórroga de la validez de la oferta para completar el proceso de evaluación, obtener las aprobaciones y autorizaciones necesarias y adjudicar el contrato, debe solicitar la aprobación previa del Banco para la primera solicitud de prórroga si ésta es superior a ocho semanas, y para toda solicitud de prórroga ulterior, cualquiera fuese el periodo de ésta.

64 En el caso de contratos derivados de una contratación directa conforme a los párrafos 3.6 y 3.7, previamente a su ejecución el Prestatario debe entregar al Banco, para su aprobación, una copia de las especificaciones y del borrador del contrato. El contrato no debe ser ejecutado hasta en tanto el Banco haya dado su aprobación. Las previsiones en h) de este párrafo deben aplicar con respecto al contrato ejecutado.



[Handwritten signature]

[Large handwritten signature]

- e) Si posterior a la publicación de los resultados, el Prestatario recibe inconformidades o quejas de parte de los licitantes, debe enviar al Banco para su información una copia dichas quejas o inconformidades y las respuestas a las inconformidades.
- f) Si como resultado del análisis de las inconformidades el Prestatario modifica la recomendación de adjudicación del contrato, debe presentar al Banco para no objeción las razones de dicha decisión y el informe de evaluación modificado. El Prestatario debe volver a publicar la adjudicación del contrato siguiendo el formato descrito en el párrafo 2.60 de estas Normas.
- g) Los plazos y condiciones de los contratos no diferirán sustancialmente de lo estipulado en los documentos de licitación o de precalificación de contratistas, cuando ésta se haya utilizado.
- h) Se debe proporcionar al Banco un ejemplar auténtico del contrato tan pronto como éste se firme y antes de enviar al Banco la primera solicitud de desembolso de fondos de la cuenta del préstamo con respecto a dicho contrato. Cuando los pagos en virtud del contrato hayan de efectuarse con fondos de una Cuenta Especial (CE), se debe enviar al Banco una copia del contrato antes de efectuar el primer pago respecto a tal contrato con cargo a dicha cuenta.
- i) Todos los informes de evaluación deben estar acompañados de un resumen de las Contrataciones presentado en un formulario suministrado por el Banco, con la descripción y monto del contrato, junto con el nombre y la dirección del licitante ganador y debe publicarse por el Banco en cuanto éste reciba la copia firmada del contrato.

3. Modificaciones. En el caso de los contratos sujetos a examen previo, antes de conceder una prórroga sustancial del plazo estipulado para la ejecución de un contrato, o aceptar alguna modificación o dispensa de las condiciones de tal contrato, lo cual incluye la emisión de una orden o varias órdenes de cambio del mismo (salvo en casos de extrema urgencia), que en conjunto eleven el monto original del contrato en más del 15% del precio original, el Prestatario debe solicitar al Banco su no objeción a la prórroga propuesta o modificación u orden de cambio. Si el Banco determina que lo propuesto no está de acuerdo con las disposiciones del Convenio de Préstamo y/o el Plan de Contrataciones debe informar de ello al Prestatario a la brevedad posible, indicando las razones de dicha determinación. El Prestatario debe enviar al Banco, para sus archivos, una copia de todas las enmiendas que se hagan a los contratos.

4. Traducciones. Si como resultado de una LPI se adjudica un contrato sujeto a examen previo y éste está redactado en el idioma del país⁶⁵ (o el idioma usado en el país del prestatario para transacciones comerciales) el Prestatario debe proporcionar al Banco una traducción certificada del contrato al idioma internacional usado que se haya especificado en los documentos de licitación (inglés, francés o español), junto con un ejemplar auténtico del mismo. El Prestatario también debe proporcionar al Banco una traducción certificada de toda modificación ulterior de dichos contratos.

M.E. y...

Examen posterior

368

ME

ME

5. El Prestatario debe conservar toda la documentación de los contratos que no estén sujetos a lo dispuesto en el párrafo 2, durante el periodo de ejecución del proyecto y hasta dos años posteriores a la fecha de cierre del Convenio de Préstamo. Esta documentación está sujeta al examen del Banco o sus consultores y debe incluir y no estar limitada al contrato original debidamente firmado, el análisis de las propuestas respectivas, y la recomendación de adjudicación. El Prestatario debe presentar dicha documentación al Banco si éste así lo requiere. Si el Banco determina que los bienes, obra o servicio no fueron adquiridos de acuerdo a los procedimientos acordados en el Convenio de Préstamo y posteriormente detallados en el Plan de Contrataciones aprobado por el Banco o que el contrato no es consistente con dichos métodos, puede declarar la contratación viciada como se establece en el párrafo 1.12 de las presentes Normas. El Banco debe indicar al Prestatario a la brevedad las razones por las que haya llegado a tal conclusión.

⁶⁵ Véase el párrafo 2.15.

APÉNDICE 2

Preferencias Nacionales

Preferencia para bienes de fabricación nacional



1. Al comparar ofertas nacionales con ofertas extranjeras el Prestatario podrá, con la aprobación del Banco, conceder en la evaluación de las ofertas obtenidas mediante LPI un margen de preferencia para las ofertas que contengan ciertos bienes fabricados en el país del Prestatario. En tales casos, los documentos de licitación deben indicar claramente cualquier preferencia que haya de otorgarse a los bienes nacionales y la información exigida para determinar que una oferta cumple los requisitos necesarios para obtener dicha preferencia. La nacionalidad del fabricante o proveedor no es una condición para determinar la elegibilidad de una oferta para efectos de dicha preferencia. A los efectos de la evaluación y comparación de las ofertas se deben seguir los métodos y etapas que se especifican a continuación.

2. Para la comparación, las ofertas que reúnan los requisitos se clasificarán en uno de los tres grupos siguientes:

- a) Grupo A: ofertas de bienes fabricados en el país del Prestatario, si el licitante demuestra a satisfacción del Prestatario y del Banco que i) la mano de obra, las materias primas y los componentes provenientes del país del Prestatario representarán más del 30% del precio EXW del producto ofrecido, y ii) la fábrica en que se producirán o armarán tales bienes ha estado produciendo o armando productos de ese tipo por lo menos desde la época en que el licitante presentó su oferta.
- b) Grupo B: todas las demás ofertas de bienes fabricados en el país del Prestatario.
- c) Grupo C: ofertas de bienes fabricados en el extranjero, que ya han sido importados o que se importarán directamente.

3. El precio cotizado por los licitantes del Grupo A y B debe incluir todos los derechos e impuestos pagados o pagaderos por los materiales o componentes comprados en el mercado nacional o importados pero deben excluir el impuesto sobre las ventas y otros impuestos semejantes que se apliquen al producto terminado. Los precios cotizados por los licitantes del Grupo C deben ser CIP (en lugar de destino), excluidos los derechos de aduana y otros impuestos de importación ya pagados o por pagarse.

4. En la primera etapa, todas las ofertas evaluadas de cada grupo deben ser comparadas para determinar la oferta evaluada como la más baja dentro de cada grupo. Luego, las ofertas evaluadas como las más bajas dentro de cada grupo deben ser comparadas entre sí y si, como resultado de esta comparación, una oferta del Grupo A o del Grupo B resulta ser la más baja, ésta debe ser seleccionada para la adjudicación del contrato.

5. Si como resultado de la comparación efectuada con arreglo al párrafo 4 precedente, la oferta evaluada como la más baja es una del Grupo C, a continuación todas las ofertas de este grupo deben ser comparadas con la oferta evaluada más baja del Grupo A, después de agregar una suma igual al 15% del precio CIP propuesto al precio evaluado de cada una de las ofertas de bienes importados del Grupo C, y solamente para efectos de esta comparación adicional. La propuesta evaluada como la más baja en virtud de la comparación efectuada en esta última comparación debe ser seleccionada

6. En el caso de los contratos de responsabilidad única o de tipo llave en mano, para el suministro de una cantidad definida de elementos de equipamiento así como de instalaciones complejas y/o servicios de construcción, el margen de preferencia no aplica.⁶⁶ Sin embargo, con la "no objeción" del Banco, las licitaciones para tales

⁶⁶ Esta condición no se refiere al suministro de bienes con supervisión de instalación en el mismo contrato, lo cual se considera un contrato para el suministro de bienes y, por lo tanto, elegible para la aplicación de preferencia nacional en el componente de bienes.

contratos se pueden convocar y evaluar bajo la base de precios DDP⁶⁷ (en el lugar de destino establecido) para los bienes manufacturados en el extranjero

Preferencia para contratistas nacionales



7. Con respecto a los contratos para la ejecución de obras que hayan de adjudicarse mediante LPI, con aprobación del Banco, el Prestatario puede otorgar a los contratistas nacionales⁶⁸ un margen de preferencia del 7.5% de acuerdo y con sujeción a las siguientes disposiciones:

- a) A los contratistas que soliciten dicha preferencia se les debe pedir que suministren, como parte de los datos para la calificación,⁶⁹ la información necesaria, que incluya los detalles de propiedad, que permita determinar si, conforme a la clasificación establecida por el Prestatario y aceptada por el Banco, la empresa o grupo de empresas interesadas reúnen los requisitos necesarios para la preferencia nacional. Los documentos de licitación deben indicar claramente la preferencia y el método que haya de seguirse en la evaluación y comparación de las ofertas a los efectos de conceder dicha preferencia.
- b) Después de recibidas y examinadas por el Prestatario, las ofertas que llenen los requisitos se clasificarán en los siguientes grupos:
 - i) Grupo A: ofertas de contratistas nacionales que cumplan con los requisitos para la preferencia.
 - ii) Grupo B: ofertas de otros contratistas.

A los fines de evaluación y comparación de las ofertas se debe agregar a cada una de las clasificadas en el Grupo B una cantidad equivalente al 7.5% de su respectivo monto.

M.E.yF.P.
363
M

DDP es el INCOTERM que significa "Delivered Duty Paid" en donde el vendedor entrega los bienes al comprador, en el lugar de destino, liberados para importación pero sin ser descargados de ningún tipo de transporte. El comprador tiene que absorber los costos y riesgos involucrados en trasladar los bienes desde ese lugar incluyendo, cuando aplique, cualquier impuesto de importación al país de destino y la descarga al destino final como parte de un contrato llave en mano. En países en los que se exente a los licitantes por las importaciones de bienes bajo contratos financiados por el Banco, la comparación se hará sobre la base exenta de impuestos y derechos de bienes manufacturados en el extranjero y los documentos de licitación pueden indicar que, antes de la firma del contrato, el comprador y el licitante ganador identificarán el monto de los impuestos pagaderos por la importación de los bienes ofrecidos resultado de dicha exención. Sin embargo, el monto del contrato no debe incluir el monto total de derechos e impuestos identificables que estén exentos.

⁶⁸ La preferencia para los contratistas nacionales aplica solamente en los países que reúnan los requisitos correspondientes.

⁶⁹ En la etapa de la precalificación y/o de la licitación.

[Handwritten signatures and initials]

APÉNDICE 3

Guía Para los Licitantes

Propósito

1. Este apéndice tiene por objeto orientar a los posibles licitantes que deseen participar en las Contrataciones financiadas por el Banco.

Responsabilidad de las contrataciones

2. La responsabilidad de la ejecución del proyecto y, por consiguiente, del pago de los bienes, obras y servicios requeridos es exclusiva del Prestatario. Por otra parte, el Convenio Constitutivo del Banco dispone que éste debe desembolsar los fondos de los préstamos que otorga sólo a medida que el Prestatario incurre en gastos. Los desembolsos de los préstamos se efectúan únicamente a solicitud del Prestatario, el cual, al presentar una solicitud de retiro de fondos, debe presentar comprobantes de que los fondos han sido utilizados de conformidad con lo dispuesto en el Convenio de Préstamo o el Plan de Contrataciones. El pago se puede efectuar a) como reembolso al Prestatario por pago o pagos que éste haya efectuado con sus propios recursos, b) directamente a terceros (generalmente un proveedor o contratista); o c) a un banco comercial para pagar gastos en virtud de un Compromiso Especial emitido por el Banco Mundial que cubra una Carta de Crédito de un banco comercial.⁷⁰ Como se subraya en el párrafo 1.2 de estas Normas, el Prestatario es responsable legalmente de las Contrataciones y es quien solicita, recibe y evalúa las ofertas y adjudica los contratos. El contrato es entre el Prestatario y el proveedor o contratista. El Banco no es parte del contrato.

Papel del Banco

3. Como se indica en el párrafo 1.11 de estas Normas, el Banco examina los procedimientos de Contrataciones, los documentos de licitación, las evaluaciones de las ofertas, las recomendaciones de adjudicación y el contrato, con el objeto de asegurarse de que el proceso se lleva a cabo de acuerdo con los procedimientos convenidos como lo exige el Convenio de Préstamo. En el caso de contratos importantes los documentos son examinados por el Banco antes de ser emitidos, como se indica en el Apéndice 1. Además, si en cualquier etapa del proceso de Contrataciones (inclusive después de la adjudicación del contrato), el Banco determina que los procedimientos acordados no han sido respetados respecto a cualquier aspecto sustancial, puede declarar que las Contrataciones no han sido efectuadas conforme a los procedimientos convenidos, como se indica en el párrafo 1.12. No obstante, si el Prestatario ha adjudicado un contrato después de que el Banco ha comunicado su "no objeción," el Banco declarar viciada la contratación solamente si la "no objeción" se hubiere basado en información incompleta, inexacta o engañosa proporcionada por el Prestatario. Aún más, si el Banco determina que los representantes del Prestatario o del licitante han participado en prácticas corruptas o fraudulentas, puede aplicar las sanciones correspondientes establecidas en el párrafo 1.14 de estas Normas.

4. El Banco ha publicado Documentos de Licitación Estándar (DLE) para diversos tipos de Contrataciones. Como se señala en el párrafo 2.12 de estas Normas, el Prestatario está obligado a usar estos documentos, con el mínimo de cambios necesarios para tomar en cuenta condiciones específicas del país y del proyecto. Los documentos de precalificación y licitación son finalizados y emitidos por el Prestatario.

Información sobre las licitaciones

5. La información sobre oportunidades para participar en las licitaciones públicas internacionales se puede obtener del Anuncio General de Contrataciones y los Avisos Específicos de Contratación como se describen en los párrafos 2.7 y 2.8 de estas Normas. Orientación general sobre cómo participar, así como información anticipada sobre las oportunidades comerciales que ofrezcan los próximos proyectos pueden obtenerse en la página de Internet

⁷⁰ En el *Manual de Desembolsos* aparece una descripción completa de los procedimientos empleados (está disponible en la Página de Internet del Banco <http://www.worldbank.org/projects>)

del Banco Mundial,⁷¹ en el *Infoshop*,⁷² en los documentos de evaluación del proyecto (PAD) que también están disponibles en el *Infoshop* y en la página de Internet del Banco, una vez que el préstamo ha sido aprobado.



Papel del licitante

6. Todo licitante que recibe un documento de precalificación o de licitación debe examinarlo cuidadosamente para decidir si puede cumplir o no las condiciones técnicas, comerciales y contractuales y, en caso afirmativo, proceder a la preparación de su oferta. Luego el licitante debe analizar los documentos en forma cuidadosa, para ver si contienen alguna ambigüedad, omisión o contradicción, o si las especificaciones u otras condiciones contienen alguna característica que no sea clara o que parezca ser discriminatoria o restrictiva; en tal caso debe solicitar por escrito una aclaración del Prestatario, dentro del plazo especificado para ese fin en los documentos de licitación.

7. Los criterios y la metodología que hayan de aplicarse a la selección del licitante ganador se describen en los documentos de licitación, en general en las instrucciones a los licitantes y especificaciones técnicas. Si éstos requieren aclaración ésta debe ser solicitada igualmente al Prestatario.

8. En este sentido cabe subrayar que, como se indica en el párrafo 1.1 de estas Normas, cada contratación se rige por los documentos de licitación específicos emitidos por el Prestatario. Si un licitante considera que alguna disposición de estos documentos no está de acuerdo con estas Normas, también debe plantear esta cuestión al Prestatario.

9. Es responsabilidad del licitante señalar toda ambigüedad, contradicción, omisión, etc., antes de presentar su oferta, a fin de asegurarse de que la oferta cumpla con todos los requisitos exigidos, incluidos los documentos de soporte solicitados en los documentos de licitación. Toda oferta que no cumpla con algún requisito crítico (técnico o comercial) debe ser rechazada. El licitante que desee proponer una desviación con respecto a un requisito que no sea crítico o alguna otra solución alternativa, debe cotizar el precio en una oferta que cumpla sustancialmente con todos los requisitos de los documentos de licitación y, en forma separada, debe indicar el ajuste del precio que puede ofrecer en caso de aceptarse las desviaciones. Las desviaciones o alternativas sólo podrán ofrecerse si los documentos de licitación lo permiten. Una vez que las ofertas han sido recibidas y abiertas públicamente, no se debe solicitar ni permitir a los licitantes que modifiquen el precio o el contenido de su oferta.

Confidencialidad

10. Como se indica en el párrafo 2.47 de estas Normas, el proceso de evaluación de las ofertas debe ser confidencial hasta que la adjudicación del contrato haya sido publicada. Esto es indispensable para evitar que las personas que examinen las ofertas de parte del Prestatario y del Banco tengan interferencias, reales o percibidas. Si en esta etapa un licitante desea presentar información adicional al Prestatario, al Banco o a ambos, debe hacerlo por escrito.

Medidas que toma el Banco

11. Los licitantes pueden enviar al Banco copias de su correspondencia con el Prestatario respecto a problemas y cuestiones que se hayan suscitado entre ambos, o escribir directamente al Banco cuando el Prestatario no responda prontamente, o cuando tal correspondencia sea una queja contra el Prestatario. Todas las comunicaciones de ese tipo que sean enviadas al Banco deben dirigirse al Gerente del Proyecto, con copia al Director del país del Prestatario y al Asesor Regional de Contrataciones. Los nombres de los gerentes de proyecto están disponibles en el PAD.

12. Las referencias que reciba el Banco de posibles licitantes, antes de la fecha límite para la presentación de las ofertas serán enviadas por el Banco al Prestatario, cuando sea apropiado, con las observaciones y recomendaciones del Banco para que el Prestatario tome medidas o las considere en su respuesta.

13. Respecto de las comunicaciones recibidas de los licitantes después de la apertura de las ofertas, el Banco actuará de la siguiente manera. En el caso de los contratos que no están sujetos a examen previo por el Banco, la

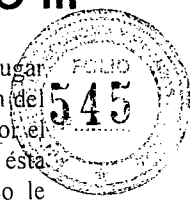
⁷¹ <http://www.worldbank.org>

⁷² La dirección de la *Infoshop* es la misma dirección del Banco Mundial en 1818 H Street, N.W., Washington, D.C., 20433, EE.UU. La Base de Datos de los Proyectos está disponible en <http://www.worldbank.org/projects/>.

A.E.V.P.
367
64

uf

W
4

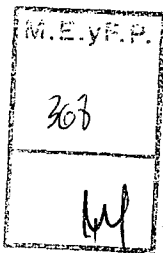


comunicación debe ser enviada al Prestatario para que éste la considere y tome las medidas del caso, si hubiere lugar a hacerlo, y éstas deben ser examinadas posteriormente por funcionarios del Banco como parte de la supervisión del proyecto. En el caso de los contratos sujetos a examen previo por el Banco, la comunicación será examinada por el Banco, en consulta con el Prestatario. En caso de necesitarse información adicional para completar el proceso, ésta será solicitada al Prestatario. Si se necesitara información adicional o una aclaración del licitante, el Banco le solicitará al Prestatario que la obtenga y que formule sus observaciones o las incorpore, cuando esto sea apropiado, en el informe de evaluación. El examen por parte del Banco no se finalizará sino una vez que la comunicación haya sido examinada y considerada cabalmente.

14. Con excepción de los acuses de recibo, el Banco se abstendrá de toda discusión o correspondencia con los licitantes durante el proceso de evaluación y examen de las ofertas, hasta que la adjudicación del contrato haya sido publicada.

Reunión de información

15. Como se establece en el párrafo 2.65, si con posterioridad a la notificación de la adjudicación al licitante favorecido un licitante desea informarse sobre las razones por las cuales su oferta no fue seleccionada, debe dirigir su solicitud al Prestatario. Si el licitante no considera satisfactoria la explicación proporcionada por el Prestatario y desea una reunión con funcionarios del Banco, para ello debe dirigirse al Asesor Regional de Contrataciones que corresponde al país del Prestatario, quien organizará una reunión al nivel y con los funcionarios idóneos. En esa reunión se discutirá exclusivamente la oferta del licitante, y no las ofertas de los competidores.



[Handwritten signature]



NORMAS: CONTRATACIONES CON PRESTAMOS DEL
BIRF Y CRÉDITOS DE LA AIF

SECRETARIA DE ECONOMIA
367
M

M
Luis
G

ANEXO III

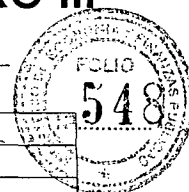
mayo 2004
Versión revisada en Octubre de 2006



367
pp

[Handwritten signature]

4



Siglas

AIF	Asociación Internacional de Fomento
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial)
CE	Cuenta Especial
CIF	Costo, seguro y flete
CIP	Transporte y seguro pagado hasta (...lugar de destino)
COT	Construcción, operación, transferencia
CPO	Construcción, Propiedad y Operación
CPOT	Construcción, propiedad, operación, transferencia
CPT	Transporte y seguro pagados hasta (...lugar de destino convenido)
DDP	Entregada derechos pagados (... lugar de destino convenido)
DEL	Documentos estándar de licitación
EXW	En fábrica (... lugar convenido)
FCA	Franco transportista (... lugar de destino convenido)
LPI	Licitación pública internacional
LPL	Licitación pública internacional limitada
LPN	Licitación pública nacional
ONG	Organización no gubernamental
ONU	Naciones Unidad
PAD	Documento de Evaluación del Proyecto
PIB	Producto interno bruto
UNDP	<i>United Nations Development Business</i>

367

44

[Handwritten signature]

4

ÍNDICE



I. Introducción 1

1.1 Propósito 1

1.2 Consideraciones generales 1

1.5 Aplicabilidad de las Normas 2

1.6 Elegibilidad 2

1.9 Contratación anticipada y financiamiento retroactivo 3

1.10 Asociaciones en participación 3

1.11 Examen por el Banco 3

1.12 Contrataciones viciadas 4

1.13 Referencias al Banco 4

1.14 Fraude y corrupción 4

1.16 Plan de Contrataciones 6

II. Licitación Publica Internacional 7

A. Generalidades 7

2.1. Introducción 7

2.2 Tipo y monto de los contratos 7

2.6 Licitación en dos etapas 7

2.7 Notificación y publicidad 8

2.9 Precalificación de licitantes 8

B. Documentos de licitación 9

2.11 Generalidades 9

2.13 Validez de las ofertas y garantía de seriedad 9

2.15 Idiomas 10

2.16 Claridad de los documentos de licitación 10

2.19 Normas técnicas 10

2.20 Uso de marcas comerciales 11

2.21 Precios 11

2.24 Ajustes de precios 11

2.26 Transporte y seguros 12

2.28 Disposiciones monetarias 12

2.29 Monedas de las ofertas 12

2.31 Conversión de monedas para la comparación de las ofertas 13

2.32 Moneda de pago 13

2.34 Condiciones y métodos de pago 13

2.37 Ofertas Alternativas 14

2.38 Condiciones contractuales 14

2.39 Garantía de cumplimiento 14

2.41 Cláusulas sobre liquidación por daños y perjuicios y bonificaciones 14

2.42 Fuerza mayor 14

2.43 Leyes aplicables y arreglo de diferencias 15

C. Apertura y evaluación de las ofertas y adjudicación del contrato 15

2.44 Plazo para la preparación de las ofertas 15

2.45 Procedimientos para la apertura de las ofertas 15

2.46 Aclaraciones o modificaciones de las ofertas 15

2.47 Confidencialidad 16

2.48 Análisis de las ofertas 16

2.49 Evaluación y comparación de las ofertas 16

363

14

4

4

ANEXO III



2.55	Preferencias nacionales.....	17
2.57	Prórroga de la validez de las ofertas.....	17
2.58	Poscalificación de los licitantes.....	17
2.59	Adjudicación del contrato.....	18
2.60	Notificación de la adjudicación.....	18
2.61	Rechazo de todas las ofertas.....	18
2.65	Información sobre adjudicaciones.....	18

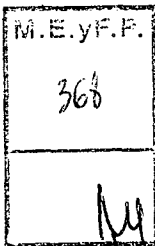
D. Licitación pública internacional modificada.....	19
2.66 Operaciones de un Programa de Importaciones.....	19
2.68 Adquisición de productos básicos.....	19

III. Otros Métodos de Contratación.....20

3.1	Generalidades.....	20
3.2	Licitación Internacional Limitada.....	20
3.3	Licitación Pública Nacional.....	20
3.5	Comparación de precios.....	21
3.6	Contratación directa.....	21
3.7	Construcción por administración.....	21
3.9	Contrataciones a través de agencias de las Naciones Unidas.....	22
3.10	Agentes de Contrataciones.....	22
3.11	Agentes de inspección.....	22
3.12	Contrataciones en préstamos a intermediarios financieros.....	22
3.13	Contrataciones por el sistema Concesiones y modalidades semejantes del sector privado.....	22
3.14	Contratación basada en desempeño.....	23
3.16	Contrataciones con préstamos garantizados por el Banco.....	24
3.17	Participación de la comunidad en las contrataciones.....	24

CPO/COT/CPOT,

Apéndice 1.....	25
Apéndice 2.....	27
Apéndice 3.....	29



Handwritten signature and the number '4' at the bottom left of the page.



I. INTRODUCCIÓN

Propósito

1.1 El propósito de estas *Normas* es definir las políticas y los procedimientos para contratar y supervisar los consultores cuyos servicios se requieren para proyectos financiados total o parcialmente con préstamos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), con créditos o donaciones de la Asociación Internacional de Fomento (AIF),¹ o con donaciones del Banco o fondos fiduciarios² administrados por el Banco y ejecutados por el beneficiario.

1.2 El Convenio de Préstamo rige las relaciones legales entre el Prestatario y el Banco, y las Normas se aplican a la selección y contratación de consultores para el proyecto de acuerdo a lo dispuesto en el Convenio. Los derechos y obligaciones del Prestatario³ y del Consultor se rigen por el Pedido de Propuestas (PP)⁴ específico emitido por el Prestatario y por el contrato firmado entre el Prestatario y el Consultor, y no por las presentes Normas ni por el Convenio de Préstamo. Ninguna entidad distinta de las que suscriben el Convenio de Préstamo podrá obtener derecho alguno en virtud del mismo ni reclamar título alguno sobre el importe del préstamo.

1.3 Para los efectos de las presentes Normas, la expresión *consultores* incluye una amplia variedad de entidades públicas y privadas, entre ellas, firmas de consultores, empresas de ingeniería, administradoras de construcción de obras, empresas de administración, agentes de contrataciones, agentes de inspección, auditores, organismos de las Naciones Unidas y otras organizaciones multilaterales, bancos de inversiones, universidades, instituciones de investigación, organismos gubernamentales, organizaciones no gubernamentales (ONGs), y consultores individuales.⁵ Con el fin de complementar su capacidad, los Prestatarios del Banco emplean a esas organizaciones como *consultores* para que presten ayuda en una gran variedad de servicios, en áreas de: asesoramiento en materia de políticas; reformas institucionales; administración; servicios de ingeniería; supervisión de construcción de obras; servicios financieros; servicios de contratación; estudios sociales y del medio ambiente, e identificación, preparación y ejecución de proyectos.

Consideraciones generales

1.4 El Prestatario es responsable de la preparación y ejecución del proyecto y, por consiguiente, de la selección del Consultor y de la adjudicación y posterior administración del contrato. Si bien las reglas y procedimientos específicos que han de seguirse para el empleo de consultores dependen de las circunstancias de cada caso, son cinco las principales consideraciones que guían la política del Banco en el proceso de selección:

- (a) la necesidad de contar con servicios de alta calidad,
- (b) la necesidad de economía y eficiencia,
- (c) la necesidad de dar a los consultores calificados la oportunidad de competir para prestar servicios financiados por el Banco,

¹ Los requisitos del BIRF y la AIF son idénticos; por lo tanto, la expresión *el Banco* utilizada en las presentes Normas abarca tanto al *BIRF* como a la *AIF*, y la expresión *préstamos* comprende los *créditos* y las *donaciones*. La expresión *Convenio de Préstamo* comprende los convenios de crédito de fomento y los convenios sobre proyectos.

² En la medida en que no haya discrepancias entre el Acuerdo de Fondo en Fideicomiso y estas Normas; en caso de haberlas, prevalecerá el Acuerdo.

³ En algunos casos, el Prestatario actúa solamente como intermediario y el proyecto es ejecutado por otro organismo o entidad. Las referencias que se hacen en estas Normas al Prestatario comprenden también a dichos organismos y entidades, así como a los Subprestatarios que participan en "acuerdos de préstamo".

⁴ Véase Apéndice 2.

⁵ Véanse los párrafos 3.15-3.20 para el tipo particular de consultores. La Sección V trata de los consultores individuales.



- (d) el interés del Banco en fomentar el desarrollo y empleo de consultores nacionales en los países miembros en desarrollo, y
- (e) la necesidad de que el proceso de selección sea transparente.

1.5 El Banco estima que, en la mayoría de los casos, la mejor forma de tener en cuenta estas consideraciones es la competencia entre las firmas calificadas que integren una lista corta; y que la selección de éstas se base en la calidad de la propuesta y, cuando así convenga, en el costo de los servicios que se han de suministrar. En la Sección II y III de estas Normas se describen los diferentes procedimientos de selección de consultores aceptados por el Banco y las circunstancias en las que es apropiado usarlos. El método de Selección Basada en Calidad y Costo (SBCC), descrito en la Sección II, es el más recomendado. Sin embargo, hay casos en que la SBCC no es el método de selección más apropiado, por tal motivo, en la Sección III se describen otros métodos de selección y las condiciones en las cuales son más apropiados.

1.6 Los métodos específicos que se han de seguir para seleccionar consultores para un proyecto determinado están previstos en el Convenio de Préstamo. Los contratos a ser debe ser financiados con los fondos del proyecto y los métodos de selección consistentes con el Convenio de Préstamo, se deben especificar en el Plan de Adquisiciones como se indica en el párrafo 1.24 de estas Normas.

Aplicabilidad de las Normas

1.7 Los servicios de consultoría a los que aplican estas Normas son aquellos de carácter intelectual y de asesoramiento. Las Normas no se aplican a otros tipos de servicios en que predominan los aspectos físicos de la actividad (por ejemplo, construcción de obras, fabricación de bienes, operación y mantenimiento de instalaciones o plantas, levantamientos topográficos, perforaciones exploratorias, fotografía aérea, imágenes captadas por satélite y servicios contratados sobre la base del desempeño de la producción física cuantificable).⁶

1.8 Los procedimientos señalados en las presentes Normas aplican a todos los contratos de servicios de consultoría financiados total o parcialmente con préstamos o donaciones del Banco o recursos de fondos fiduciarios⁷ ejecutados por el beneficiario. Para la contratación de servicios de consultoría no financiados con recursos de esas fuentes, el Prestatario podrá adoptar otros procedimientos. En tales casos, el Banco debe quedar satisfecho de que a) los procedimientos que se han de utilizar den por resultado la selección de consultores que cuenten con las calificaciones profesionales necesarias, b) el consultor seleccionado ejecute el trabajo asignado de conformidad con el plan acordado, y c) el alcance de los servicios guarde relación con las necesidades del proyecto.

Conflicto de interés

1.9 La política del Banco establece que los consultores deben dar asesoramiento profesional, objetivo e imparcial, y que en todo momento deben otorgar máxima importancia a los intereses del contratante, sin consideración alguna respecto de cualquier trabajo futuro y que, en la provisión de servicios de asesoría, prevengan conflictos con otros servicios que les sean asignadas o con los intereses de las instituciones a las que pertenecen. No se contratará a consultores para servicios que puedan crear conflicto con sus obligaciones previas o vigentes con respecto a otros contratantes, o que puedan ponerlos en situación de no poder prestar sus servicios en la forma que mejor convenga a los intereses del Prestatario. Sin que ello constituya limitación al carácter general de lo expresado anteriormente, no se contratará a consultores en las circunstancias que se indican a continuación:

- a) Conflicto entre servicios de consultoría y contratación de bienes, obra civil o servicios (distintos a los considerados en estas Normas⁸). Una firma contratada en un proyecto por el Prestatario para suministrar

⁶ Estos últimos servicios se seleccionan y contratan sobre la base de indicadores de resultados físicos cuantificables y se contratan de conformidad con las Normas: *Contrataciones con préstamos del BIRF y créditos de la AIF*, denominadas en lo sucesivo como Normas de Contrataciones.

⁷ En la medida en que no existan discrepancias entre el Acuerdo de Fondo en Fideicomiso y estas Normas; en caso de haberlas, prevalecerá el Acuerdo.

⁸ Véase el párrafo 1.7 de estas Normas.

369
 44
 4



bienes, ejecutar obras o para prestar algún servicio (distinto a los servicios de consultoría regulados por estas Normas), así como sus filiales, estará descalificada para prestar servicios de consultoría relacionados con tales bienes, obras o servicios del mismo proyecto. Por lo contrario, ninguna firma contratada para prestar servicios de consultoría en la preparación o ejecución de un proyecto, así como ninguna de sus filiales, podrá posteriormente suministrar bienes o ejecutar obras o prestar servicios (distintos a los servicios de consultoría regulados por estas Normas) que se generen como resultado de los servicios de consultoría para la preparación o ejecución del mismo proyecto.

- b) Conflicto entre los servicios de consultoría asignados: ninguno de los consultores (incluyendo su personal y sub-consultores) o cualesquiera de sus filiales pueden ser contratados para proporcionar servicios que, por su naturaleza, puedan estar en conflicto con otros servicios asignados a los consultores. Por ejemplo, los consultores contratados para preparar diseños de ingeniería de un proyecto de infraestructura no deben ser contratados para preparar una evaluación ambiental independiente para el mismo proyecto, y los consultores que estén asesorando a un contratante respecto de la privatización de bienes públicos no pueden contratar dichos bienes ni asesorar a quienes los contraten. De manera similar los consultores contratados para preparar Términos de Referencia (TR) para un proyecto no deben ser contratados para realizar dicho proyecto.
- c) Relaciones con el personal del Prestatario: Los Consultores (incluyendo su personal y sus consultores sub-contratados) que tengan una relación de trabajo o de familia con algún miembro del personal del Prestatario (o con el personal de la entidad ejecutora del proyecto o con algún beneficiario del préstamo) que estén directa o indirectamente involucrados con cualquier parte de: i) la preparación de los TDR del contrato, ii) el proceso de selección de dicho contrato, o iii) con la supervisión de dicho contrato, no pueden ser beneficiarios de la adjudicación del contrato, a menos que se resuelva, de manera aceptable para el Banco, el conflicto generado por estas relaciones, ya sea durante el proceso de selección y de ejecución del contrato.

Ventaja obtenida debido a competencia desleal

1.10 Para que exista equidad y transparencia en el proceso de selección se requiere que los consultores o sus asociados que concursan para un proyecto específico no obtengan una ventaja competitiva por haber prestado servicios de consultoría relacionados con el trabajo de que se trate. Para este fin, junto con el Pedido de propuestas, el Prestatario debe poner a disposición de todas las firmas incluidas en la lista corta toda la información que le proporcione a un consultor una ventaja competitiva.

Elegibilidad

1.11 Para alentar la competencia, el Banco permite que firmas e individuos de cualquier país ofrezcan servicios de consultoría para los proyectos financiados por el Banco. Las condiciones para participar deben ser únicamente aquellas que sean esenciales para asegurar que la firma tenga capacidad para llevar a cabo los servicios del contrato de que se trate⁹.

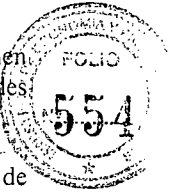
a) Los consultores pueden quedar excluidos si: i) las leyes o la reglamentación oficial del país del Prestatario prohíben las relaciones comerciales con el país al que el consultor pertenece, a condición de que se demuestre satisfactoriamente al Banco que esa exclusión no impedirá una competencia efectiva con respecto a la contratación de los servicios de consultoría de que se trate, o ii) en cumplimiento de una decisión del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas adoptada en virtud del Capítulo VII de la Carta de esa organización, el país del Prestatario prohíba los pagos a países, personas o entidades. Cuando se trate de que el país del Prestatario, en cumplimiento de este mandato, prohíba pagos a una firma o compra de bienes en particular, esta firma pueda ser excluida.

⁹ El Banco permite que firmas y consultores individuales de Taiwan, China presten servicios de consultoría en proyectos financiados por el Banco.

M.E.yF.F.
367
M

af

Handwritten signature and initials at the bottom left of the page.



- b) Las empresas estatales del país Prestatario pueden participar solamente si pueden demostrar que i) tienen autonomía legal y financiera, ii) funcionan conforme a las leyes comerciales, y iii) no son entidades dependientes del Prestatario o del Sub-prestatario.
- c) Como excepción al inciso b), cuando se requieran los servicios de universidades estatales o de centros de investigación del país del Prestario por considerarse que, dada la naturaleza única y excepcional de sus servicios, su participación es vital para la ejecución de un proyecto, el Banco puede aceptar, caso por caso, la contratación de esas instituciones. Bajo la misma premisa, con el financiamiento del Banco se puede contratar de manera individual a profesores o científicos de universidades o centros de investigación.
- d) Los funcionarios del gobierno o servidores públicos pueden ser contratados como consultores individuales o como miembros de un equipo de una firma consultora, siempre que: i) estén en licencia sin goce de sueldo; ii) no sean contratados por la entidad en el que hayan trabajado durante el periodo inmediato anterior al que comenzaron la licencia; y iii) su contratación no genere un conflicto de intereses (véase párrafo 1.9).
- e) Una firma declarada por el Banco como inelegible de acuerdo al párrafo d) del párrafo 1.22 de estas Normas o de conformidad con las políticas Anticorrupción del grupo del Banco Mundial¹⁰ no debe ser elegible para ejecutar un contrato financiado por el Banco durante el plazo que el Banco determine.

Contratación anticipada y financiamiento retroactivo

1.12 En ciertas circunstancias, tales como las de acelerar la ejecución de un proyecto, el Prestatario puede iniciar, con el consentimiento del Banco, la selección de consultores antes de que se firme el correspondiente Convenio de Préstamo. Este proceso se denomina contratación anticipada. En tales casos, los procedimientos de selección, las solicitudes de expresión de interés, incluyendo su publicación, deben estar de acuerdo con estas Normas, y el Banco debe examinar el proceso seguido por el Prestatario. El Prestatario asume a su propio riesgo la contratación anticipada. Cualquier notificación de "no objeción" del Banco con respecto a los procedimientos, la documentación o la propuesta de adjudicación no lo compromete a otorgar un préstamo para el proyecto de que se trate. Si el Convenio se firma, el reembolso del Banco de los pagos que el Prestatario haya efectuado previamente en virtud del contrato celebrado con anterioridad a la firma del Convenio de Préstamo, se conoce como financiamiento retroactivo y éste solamente está permitido dentro de los límites especificados en el Convenio de Préstamo.

Asociaciones entre firmas consultoras

1.13 Los consultores pueden asociarse entre sí, ya sea formando una asociación en participación o consorcio (*Joint Venture*) o mediante un acuerdo de sub-consultoría con el fin de complementar sus respectivas áreas de especialización, fortalecer la capacidad técnica de sus propuestas y poner a disposición del Prestatario un grupo más amplio de expertos, proveer mejores enfoques y metodologías y, en algunos casos, ofrecer precios más bajos. Este tipo de asociación puede ser de largo plazo (independientemente de cualquier trabajo en particular) o para hacer un trabajo específico. Si el Prestatario contrata a una asociación en participación, ésta debe nombrar a una de las firmas como representante de la asociación; todos los miembros de la asociación en participación firmarán el contrato y deben ser responsables mancomunados y solidariamente en la totalidad del trabajo. Una vez completada la lista corta y emitido el pedido de propuesta (PP), solamente con la aprobación del Prestatario se debe permitir la formación de asociaciones en participación o de sub-consultorías entre las firmas de la lista corta. Los prestatarios no deben exigir a los consultores que formen asociaciones con una firma o un grupo de firmas determinados, pero pueden alentar la asociación con firmas nacionales calificadas.

Examen, asistencia y supervisión por parte del Banco

1.14 El Banco examina la contratación de consultores realizada por el Prestatario con objeto de cerciorarse a su satisfacción de que el proceso de selección se lleve a efecto de conformidad con las presentes Normas. Los procedimientos de revisión se describen en el Apéndice 1.

¹⁰ Para los fines de este subpárrafo, las políticas anticorrupción relevantes del Banco Mundial están establecidas en las Guías para Prevenir y Combatir el Fraude y la Corrupción en Proyectos financiados por préstamos del BIRF y créditos y donaciones de la AIF, y en las Normas Anticorrupción de la CFI, el OMGI y las Garantías Transaccionales del Banco Mundial.

Handwritten signature and the number 4.



1.15 En circunstancias especiales y en respuesta a una solicitud por escrito del Prestatario, el Banco puede asistir al Prestatario en la integración de listas cortas¹¹ o de listas largas¹² de firmas que el Banco considere capaces de llevar a cabo los servicios que se le han de asignar. La preparación de esta lista no constituye un respaldo del Banco a los consultores. El Prestatario puede eliminar o agregar nombres a su discreción; sin embargo, la lista corta definitiva debe enviarse al Banco para su aprobación antes de la emisión del PP.

1.16 El Prestatario es responsable de supervisar el desempeño de los consultores y de asegurarse de que éstos lleven a cabo los servicios que se les han encargado de conformidad con el contrato. Sin asumir las responsabilidades del Prestatario ni de los consultores, el personal del Banco debe vigilar los resultados de los servicios en la medida en que sea necesario para asegurarse de que se están realizando con el nivel de calidad apropiado y que se basan en datos aceptables. Según proceda, el Banco podrá tomar parte en las discusiones entre el Prestatario y los consultores y, si es necesario, puede ayudar al Prestatario a atender problemas relacionados con la tarea asignada. Si una parte importante de los servicios de preparación del proyecto se realiza en las oficinas centrales de los consultores, el personal del Banco puede, con el acuerdo previo del Prestatario, visitar dichas oficinas para revisar las actividades de los consultores.

Contrataciones viciadas

1.17 El Banco no financia gastos por concepto de servicios de consultoría si los consultores no han sido seleccionados o los servicios no han sido contratados de conformidad con los procedimientos establecidos en el Convenio de Préstamo y con el Programa de Contrataciones¹³ aprobado por el Banco. En esos casos, el Banco declarará viciada la contratación, y es política del Banco cancelar la porción del préstamo asignada a los servicios cuya contratación esté viciada. Además, el Banco puede usar otros recursos legales en virtud del Convenio de Préstamo. Aún cuando se haya adjudicado el contrato después de obtener la "no objeción" del Banco, el Banco puede declarar viciada la contratación si llega a la conclusión de que la "no objeción" fue emitida sobre la base de información incompleta, inexacta o equívoca proporcionada por el Prestatario o si los términos y condiciones del contrato fueron modificados sin la aprobación del Banco.

Referencias al Banco

1.18 El Prestatario debe emplear el siguiente texto¹⁴ cuando se refiera al Banco en la solicitud de propuestas y en los documentos del contrato:

368
M
“(Nombre del Prestatario) ha recibido (o, 'ha solicitado') del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (el Banco) un préstamo en diversas monedas equivalente a US\$____ para financiar el costo de (nombre del proyecto), y tiene la intención de destinar una parte de este (préstamo) a pagos elegibles en virtud del presente contrato. El Banco efectuará pagos solamente a solicitud de (nombre del Prestatario o entidad designada) y después de haberlos aprobado. Tales pagos estarán sujetos, en todos sus aspectos, a los términos y condiciones establecidos en el Convenio de (Préstamo). El Convenio de (Préstamo) prohíbe el retiro de fondos de la cuenta del préstamo para efectuar cualquier pago a personas o entidades y para financiar cualquier importación de bienes si el Banco tiene conocimiento de que dichos pagos o importaciones están prohibidos por una decisión del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas adoptada en virtud del Capítulo VII de la Carta de esa institución. Ninguna otra parte fuera de (nombre del Prestatario) debe obtener derecho alguno en virtud del Convenio de (Préstamo) ni tendrá ningún derecho a los fondos del préstamo”.

Capacitación o transferencia de conocimientos

1.19 Si los servicios asignados incluyen un componente importante de capacitación o de transferencia de conocimientos al personal del Prestatario o a consultores nacionales, en los términos de referencia (TR) se deben indicar los objetivos, la naturaleza, el alcance y las metas del programa de capacitación, incluyendo los

¹¹ Para el tema de lista corta ver párrafos 2.6, 2.7 y 2.8

¹² La lista larga es una lista de posibles firmas a partir de la cual se debe preparar la lista corta.

¹³ Véase párrafo 1.24.

¹⁴ Con las modificaciones que procedan cuando se trate de un crédito de la AIF o una donación o un fondo en fideicomiso.

Handwritten signature and the number 4.



detalles sobre los instructores y los funcionarios que recibirán capacitación, los conocimientos que se han de transferir, el plazo, y los arreglos sobre supervisión y evaluación. El costo del programa de capacitación se debe incluir en el contrato del Consultor y en el presupuesto de los servicios asignados.

Idiomas

1.20 El PP y las propuestas se deben redactar en uno de los siguientes idiomas, a elección del Prestatario: inglés, francés o español. El contrato firmado con el consultor ganador debe ser redactado en el idioma elegido para el PP y este idioma debe ser el que gobierne las relaciones contractuales entre el Prestatario y el consultor seleccionado.

1.21 Además de preparar el PP en inglés, francés o español, como se indica en el párrafo 1.20 de estas Normas, si el Prestatario lo desea, se puede preparar el PP en el idioma oficial del país del Prestatario (o en el idioma que se use en el país del Prestatario para transacciones comerciales).¹⁵ Si el PP y los documentos de licitación se preparan en dos idiomas, los consultores pueden presentar sus propuestas en cualquiera de estos idiomas. En esos casos, el contrato que se firme con el consultor seleccionado debe ser en el idioma que el consultor utilizó para presentar su propuesta, en cuyo caso este idioma debe ser el que rija las relaciones contractuales entre el Prestatario y el consultor adjudicado. Si el contrato no se firma en inglés, francés o español y el contrato está sujeto a examen previo del Banco, el Prestatario debe entregar una traducción del contrato al idioma internacional en que se preparó el PP. No se debe solicitar ni permitir que los Consultores firmen contratos en dos idiomas.

Fraude y corrupción

1.22 Es política del Banco exigir que los Prestatarios (incluidos los beneficiarios del préstamo del Banco), así como los consultores y sus subconsultores que participen en contratos financiados por el Banco, observen las más elevadas normas éticas durante el proceso de selección y la ejecución de dichos contratos. A efectos del cumplimiento de esta política, el Banco:

a) define las expresiones que se indican a continuación:

- (i) "práctica corrupta"¹⁶ significa el ofrecimiento, suministro, aceptación o solicitud, directa o indirectamente, de cualquier cosa de valor con el fin de influir impropiamente en la actuación de otra persona.
- (ii) "práctica fraudulenta"¹⁷ significa cualquiera actuación u omisión, incluyendo una tergiversación de los hechos que, astuta o descuidadamente, desorienta o intenta desorientar a otra persona con el fin de obtener un beneficio financiero o de otra índole, o para evitar una obligación;
- (iii) "práctica de colusión"¹⁸ significa un arreglo de dos o más personas diseñado para lograr un propósito impropio, incluyendo influenciar impropiamente las acciones de otra persona;
- (iv) "práctica coercitiva"¹⁹ significa el daño o amenazas para dañar, directa o indirectamente, a cualquiera persona, o las propiedades de una persona, para influenciar impropiamente sus actuaciones.
- (v) "práctica de obstrucción" significa

¹⁵ El Banco debe estar satisfecho del idioma que se usará.

¹⁶ Para los fines de estas Normas, "persona" se refiere a un funcionario público que actúa con relación al proceso de contratación o la ejecución del contrato. En este contexto, "funcionario público" incluye a personal del Banco Mundial y a empleados de otras organizaciones que toman o revisan decisiones relativas a los contratos.

¹⁷ Para los fines de estas Normas, "persona" significa un funcionario público; los términos "beneficio" y "obligación" se refieren al proceso de contratación o a la ejecución del contrato; y el término "actuación u omisión" debe estar dirigida a influenciar el proceso de contratación o la ejecución de un contrato.

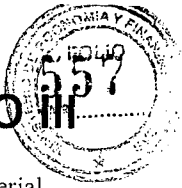
¹⁸ Para los fines de estas Normas, "personas" se refiere a los participantes en el proceso de contratación (incluyendo a funcionarios públicos) que intentan establecer precios de oferta a niveles artificiales y no competitivos.

¹⁹ Para los fines de estas Normas, "persona" se refiere a un participante en el proceso de contratación o en la ejecución de un contrato.

M.E.Y.T.P.
368
M

Handwritten mark resembling a stylized 'X' or signature.

Handwritten signature or initials.



- (aa) la destrucción, falsificación, alteración o escondimiento deliberados de evidencia material relativa a una investigación o brindar testimonios falsos a los investigadores para impedir materialmente una investigación por parte del Banco, de alegaciones de prácticas corruptas, fraudulentas, coercitivas o de colusión; y/o la amenaza, persecución o intimidación de cualquier persona para evitar que pueda revelar lo que conoce sobre asuntos relevantes a la investigación o lleve a cabo la investigación, o
- (bb) las actuaciones dirigidas a impedir materialmente el ejercicio de los derechos del Banco a inspeccionar y auditar de conformidad con el párrafo 1.14 (e), mencionada más abajo.
- b) rechazará toda propuesta de adjudicación si determina que el licitante seleccionado para dicha adjudicación ha participado, directa o a través de un agente, en prácticas corruptas, fraudulentas, de colusión, coercitivas o de obstrucción para competir por el contrato de que se trate;
- c) anulará la porción del préstamo asignada a un contrato si en cualquier momento determina que los representantes del Prestatario o de un beneficiario del préstamo han participado en prácticas corruptas, fraudulentas, de colusión, o coercitivas durante el proceso de contrataciones o la ejecución de dicho contrato, sin que el Prestatario haya adoptado medidas oportunas y apropiadas que el Banco considere satisfactorias para corregir la situación, dirigidas a dichas prácticas cuando éstas ocurran;
- d) sancionará a una firma o persona, incluyendo declarando inelegible, en forma indefinida o durante un período determinado, para la adjudicación de un contrato financiado por el Banco si en cualquier momento determina que la firma ha participado, directamente o a través de un agente, en prácticas corruptas, fraudulentas, de colusión, coercitivas o de obstrucción al competir por dicho contrato o durante su ejecución, y
- e) tendrá el derecho a exigir que, en los contratos financiados con un préstamo del Banco, se incluya una disposición que exija que los proveedores y contratistas deben permitir al Banco revisar las cuentas y archivos relacionados con el cumplimiento del contrato y someterlos a una verificación por auditores designados por el Banco.

1.23 Con el acuerdo específico del Banco y en los PP de contratos mayores financiados por el Banco, el Prestatario puede introducir el requisito de que el consultor, al competir por obtener el contrato y durante su ejecución, incluya en la propuesta su compromiso de cumplir con las leyes del país contra fraude y corrupción (incluido el soborno), conforme se incluya en el PP.²⁰ El Banco aceptará que se introduzca este requisito a solicitud del país del Prestatario siempre que las condiciones que gobiernen dicho compromiso sean satisfactorias para el Banco.

Plan de Adquisiciones

1.24 Como parte de la preparación de un proyecto, y antes de que inicie el proceso de negociación de un préstamo, el Prestatario debe preparar y presentar al Banco para su aprobación un Plan de Adquisiciones,²¹ en el que se indique: a) la contratación de servicios de consultoría que se requerirán para llevar a cabo el proyecto durante un periodo inicial de 18 meses, b) los métodos que se utilicen para la selección de los consultores, y c) los

²⁰ Por ejemplo, dicho compromiso podría redactarse de la siguiente manera: "Al competir por obtener el contrato de referencia, (y en caso de que se nos adjudique, durante su ejecución), nos comprometemos a cumplir estrictamente con las leyes contra el fraude y la corrupción en vigencia en el país del Contratante, las cuales aparecen listadas por el Contratante en el Pedido de propuestas de este contrato".

²¹ Si el Proyecto incluye la adquisición de bienes, la contratación de obra pública y de servicios exceptuando los de consultoría, el Plan de Adquisiciones debe incluir también los métodos de selección que se emplearán para la adquisición de bienes, contratación de obra pública y servicios exceptuando los de consultoría de acuerdo con las Normas: Contrataciones con Préstamos del BIRF y Créditos de la AIF. El Banco pondrá a disposición pública el Plan de Adquisiciones inicial una vez que el préstamo correspondiente haya sido aprobado; cualquier actualización de este Plan será puesta a disposición del público una vez que haya sido aprobada.

ANEXO III

procedimientos de examen del Banco.²² El prestatario debe actualizar el Plan de Adquisiciones anualmente o con la frecuencia que sea necesaria durante la vida del proyecto. El Prestatario debe implementar el Plan de Adquisiciones de la manera que haya sido aprobado por el Banco.



368
de

[Handwritten signature]

²² Véase Apéndice 1.

9

II. SELECCIÓN BASADA EN LA CALIDAD Y EL COSTO (SBCC)



El proceso de selección

2.1 La SBCC 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. El costo como un factor de selección debe utilizarse juiciosamente. La ponderación que se asigne a la calidad y al costo se determinará en cada caso de acuerdo a la naturaleza del trabajo que se ha de realizar.

2.2 El proceso de selección consta de las etapas siguientes:

- a) preparación de los términos de referencia (TR);
- b) preparación de la estimación de costos y el presupuesto;
- c) publicidad;
- d) preparación de la lista corta de consultores
- e) preparación y emisión del Pedido de propuestas (PP) [que debe incluir: la Carta de Invitación (CI), las Instrucciones a los Consultores (IC), los TDR y el borrador de contrato propuesto;]
- f) recepción de propuestas;
- g) evaluación de las propuestas técnicas: consideración de la calidad;
- h) apertura pública de las propuestas financieras;
- i) evaluación de la propuesta financiera;
- j) evaluación final de calidad y costo; y
- k) negociación y adjudicación del contrato a la firma seleccionada.

Términos de referencia (TR)

2.3 El Prestatario debe ser responsable de preparar los TDR para el trabajo que se ha de realizar. Los TDR debe ser preparados por una persona o varias personas o por una firma especializada en la materia a que se refiere el trabajo. El alcance de los servicios descritos en los TDR debe ajustarse al presupuesto de que se dispone. En esos TDR se deben definir claramente los objetivos, las metas y la extensión del trabajo encomendado y suministrarse información básica (incluso una lista de los estudios y datos básicos pertinentes que ya existan) con objeto de facilitar a los consultores la preparación de sus propuestas. 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 y 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 (por ejemplo, informes, datos, mapas, levantamientos). Sin embargo, los TDR no deben ser demasiado detallados ni inflexibles, a fin de que los consultores que compitan puedan proponer su propia metodología y el personal asignado. Se alentará a las firmas a que comenten los TDR en sus propuestas. En los TDR se deben definir claramente las responsabilidades respectivas del Prestatario y los consultores.

Estimación de costos (presupuesto)

2.4 Es esencial una preparación cuidadosa de la estimación de costos para que los recursos presupuestarios asignados guarden relación con la realidad. La estimación de costos se debe fundamentar en el diagnóstico que haga el Prestatario de los recursos necesarios para llevar a cabo el trabajo, es decir, tiempo del personal, apoyo

A.E.P.P.R.
368
44

mf
+

Wuu
4

logístico e insumos materiales (por ejemplo, vehículos, equipo de laboratorio). Los costos se deben dividir en dos grandes categorías: a) honorarios o remuneraciones (según el tipo de contrato que se utilice) y b) gastos reembolsables, y se deben dividir además en costos en moneda extranjera y en moneda nacional. El costo del tiempo del personal se debe calcular sobre una base objetiva respecto del personal extranjero y nacional.



Publicidad

2.5 Para todos los proyectos se requiere que el Prestatario prepare y presente al Banco un borrador del Anuncio General de Contrataciones. El Banco se encargará de tramitar la publicación de dicho anuncio en el *Development Business online (UNDB online)* y en el *Development Gateway's (dgMarket)*.²³ A fin de obtener expresiones de interés, el Prestatario debe incluir una lista de los servicios de consultoría previstos en el Anuncio General de Contrataciones,²⁴ y debe publicar una solicitud de expresión de interés por cada contrato de consultoría en la gaceta nacional o periódico nacional o en un portal electrónico sin costo de acceso. Los contratos de valor mayor a US\$200,000 equivalente se deben anunciar en el *UNDB online* y en el *dgMarket*. Los Prestatarios pueden también anunciar sus solicitudes de expresiones de interés de en un periódico internacional o una revista técnica. Los datos solicitados deben ser los mínimos necesarios para formarse un juicio acerca de la idoneidad de la firma y no deben ser tan complejos como para desalentar a los consultores de expresar interés. Se deben conceder por lo menos 14 días a partir de la fecha de publicación en el *UNDB online* para la recepción de respuestas antes de proceder a confeccionar la lista corta.

Lista corta de consultores

2.6 El Prestatario es responsable de preparar la lista corta. El Prestatario debe considerar en primer lugar a aquellas firmas que expresen interés y que tengan las calificaciones apropiadas. Las listas cortas deben incluir seis firmas con una amplia representación geográfica; no más de dos podrán pertenecer al mismo país y por lo menos una debe ser de un país en desarrollo, a menos que no se haya podido establecer la existencia de firmas calificadas en países en desarrollo. El Banco podría aceptar listas cortas que incluyan un menor número de firmas, en condiciones especiales, por ejemplo, cuando sólo unas cuantas firmas calificadas hayan expresado interés para un trabajo específico o cuando el tamaño del contrato no justifique una mayor competencia. A los efectos de establecer la lista corta, la nacionalidad de la firma debe ser la del país en que se encuentre registrada o haya sido constituida y en el caso de asociaciones en participación (*Joint Ventures*), debe ser la nacionalidad de la firma que se designe como representante de la Asociación en Participación. El Banco puede acordar con el Prestatario ampliar o reducir la lista corta; sin embargo, una vez que el Banco ha emitido la "no objeción" a la lista corta, el Prestatario no podrá agregar ni suprimir nombres sin la anuencia del Banco. El Prestatario debe proporcionar la lista corta definitiva a las firmas que hayan expresado interés, así como a cualquiera otra firma que así lo solicite.

2.7 La lista corta podrá estar compuesta enteramente de consultores nacionales (firmas de propiedad mayoritariamente nacional y registradas o constituidas en el país), si el trabajo por realizar está por debajo del techo (o techos) establecidos en el Plan de Adquisiciones aprobado por el Banco,²⁵ 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 expresaron interés. Estos mismos montos deben ser considerados como los umbrales que determinen si las listas cortas estarán constituidas únicamente por firmas nacionales en el caso de Programas de Enfoque Sectorial Amplio (*SWAps*),²⁶ en los que se empleen fondos comunes

²³ *UNDB* es una publicación de las Naciones Unidas. Para información sobre suscripciones contactar a *Development Business*, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Página de Internet: www.devbusiness.com; e-mail: dbsubscribe@un.org); *Development Gateway Market* es un portal electrónico de Development Gateway Foundation, 1889 F Street NW, Washington, DC 20006, USA (Página de Internet: www.dgmarket.com)

²⁴ El Prestatario prepara el Anuncio General de Contrataciones y lo envía al Banco, que se encarga de su publicación en *United Nations Development Business (UNDB)* y en el *dgMarket*.

²⁵ Los techos en dólares de EE.UU. pueden ser determinados en cada caso, tomando en consideración la naturaleza del proyecto, la capacidad de los consultores nacionales, y la complejidad de los servicios. El techo (o techos) no debe en ningún caso exceder el monto definido en el Informe de Evaluación de las Contrataciones (CPAR) del país del Prestatario. Los valores límites para cada país se publicarán en la página de Internet del Banco.

²⁶ Los *SWAps* representan un enfoque de las organizaciones de desarrollo para apoyar programas de los países, cuya escala es mayor a la de un proyecto específico. Generalmente abarcan un sector o varias secciones de éste.



de los gobiernos y otros donantes, seleccionadas mediante los procedimientos acordados con el Banco. Sin embargo, si hay firmas extranjeras que han expresado interés, éstas deben ser consideradas.

2.8 De preferencia, la lista corta puede incluir consultores de la misma categoría, con capacidad y objetivos empresariales similares. Por consiguiente, la lista corta normalmente estará compuesta por firmas de experiencia similar o por organizaciones no lucrativas (ONGs, universidades, organismos de la ONU, etc.) que presten sus servicios en el mismo campo de experiencia. Si se incluyen firmas de diferentes campos de experiencia se empleará ya sea el método de selección basado en calidad (SBC) o el de selección basado en las calificaciones de los consultores (SCC) (para asignaciones menores).²⁷ La lista corta no debe incluir consultores individuales.

Preparación y emisión del Pedido de propuestas (PP)

2.9 El PP debe incluir: a) la Carta de Invitación, b) las Instrucciones a los Consultores, c) los TDR y d) el contrato propuesto. Los Prestatarios deben utilizar el PP estándar emitido por el Banco, con el mínimo de modificaciones necesarias para destacar las condiciones específicas del proyecto, aceptables para el Banco. Cualquiera de los cambios debe ser indicado solamente en la Hoja de Datos del PP. Los prestatarios deben incluir la lista de todos los documentos comprendidos en el PP. El Prestatario pueden distribuir el PP de manera electrónica siempre que el Banco esté de acuerdo con la eficacia de dicho sistema. Si el PP se distribuye de manera electrónica, el sistema debe ser seguro a fin de evitar que el PP sea modificado y que el acceso al sistema sea restringido únicamente a las firmas de la lista corta.

Carta de invitación (CI)

2.10 En la CI debe constar la intención del Prestatario de celebrar un contrato para el prestación de servicios de consultoría, indicar la fuente de financiamiento, proporcionar los detalles del Contratante, los nombres de las firmas en la lista corta, la fecha, la hora y la dirección para la presentación de las propuestas.

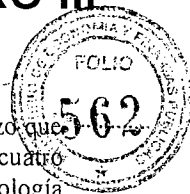
Instrucciones a los Consultores (IC)

2.11 La sección de IC en el PP debe incluir toda información necesaria para ayudar a los consultores a preparar propuestas que respondan a lo solicitado, y debe asegurar la mayor transparencia posible al procedimiento de selección al suministrar información sobre el proceso de evaluación e indicar los criterios y factores de evaluación y su ponderación respectiva, y el puntaje mínimo aceptable de calidad. En la IC se debe indicar la participación esperada de los profesionales clave (tipo del personal) o el presupuesto total, pero no ambos. Sin embargo, los consultores deben tener libertad para preparar sus propias estimaciones del tiempo del personal necesario para llevar a cabo el trabajo y del costo de su propuesta. En la IC se debe especificar el plazo de validez de la propuesta que debe ser el adecuado para evaluar las propuestas y otorgar el fallo de adjudicación, examen del Banco y la negociación del Contrato. En el Apéndice 2 aparece una lista detallada de la información que se debe incluir en la IC.

Contrato

2.12 En la Sección IV de estas Normas se presentan brevemente los tipos de contrato utilizados con mayor frecuencia. Los prestatarios deben utilizar el contrato estándar apropiado emitido por el Banco, con los cambios mínimos que éste considere aceptables y que sean necesarios para cubrir temas específicos relativos a un país o un proyecto. Todo cambio de ese tipo se debe introducir solamente por medio de las Hojas de Datos (HD) del Contrato, o a por medio de Condiciones Especiales del Contrato (CEC), y no mediante cambios en los textos de las Condiciones Generales del Contrato (CGC) que aparecen en el contrato estándar emitido por el Banco. Dichos contratos tipo abarcan la mayoría de los servicios de consultoría. En los casos en que no resulten apropiados (por ejemplo, para inspección previa al embarque, servicios de agentes de contrataciones, capacitación de estudiantes en universidades, servicios de publicidad para la privatización, o acuerdos de asistencia recíproca), los prestatarios deben utilizar otros formularios de contrato que el Banco considere aceptables.

²⁷ El monto límite en dólares de EE.UU. que define que un contratos sea de "pequeño" valor se determinarán en cada caso, tomando en cuenta la naturaleza y complejidad del trabajo, pero no debe exceder el equivalente a USD\$200,000.00



Recepción de las propuestas

2.13 El Prestatario debe conceder a los consultores tiempo suficiente para preparar sus propuestas. El plazo que se conceda debe considerar las tareas que se asignen al Consultor. Normalmente no debe ser inferior a cuatro semanas ni superior a tres meses (por ejemplo, para servicios que requieran el establecimiento de una metodología sofisticada o la preparación de un plan maestro multidisciplinario). Durante este intervalo, las firmas pueden solicitar aclaraciones respecto de la información proporcionada en el PP. El Prestatario debe presentar las aclaraciones por escrito y debe enviar una copia de ellas a todas las firmas comprendidas en la lista corta (que tengan la intención de presentar propuestas). Si es necesario, el Prestatario debe prorrogar el plazo para la presentación de propuestas. Las propuestas técnicas y financieras se deben entregar al mismo tiempo. No se deben aceptar enmiendas a las propuestas técnicas o financieras una vez que se haya cumplido el plazo de presentación. Con el fin de salvaguardar la integridad del proceso, las propuestas técnicas y financieras se debe presentar en sobres cerrados y separados. Los sobres con las propuestas técnicas debe ser abiertos inmediatamente por un comité de funcionarios que representen los departamentos pertinentes (técnico, financiero, jurídico, según corresponda), después de la hora de cierre para la presentación de propuestas. Las propuestas financieras deben permanecer cerradas y deben quedar depositadas en poder de un notario público respetable o una autoridad independiente hasta que se proceda a abrirlas en público. Toda propuesta que se reciba con posterioridad a la hora de cierre para la presentación de propuestas debe ser devuelta sin abrir. Los Prestatarios pueden usar sistemas electrónicos que permitan a los consultores presentar sus propuestas de manera electrónica, siempre que el Banco esté de acuerdo con la eficacia del sistema, incluyendo, *inter alia*, que el sistema sea seguro, que conserve la confidencialidad y autenticidad de las propuestas presentadas, que tenga un sistema de firma electrónica o un equivalente que mantenga a los consultores vinculados a sus propuestas y solo permita que éstas sean abiertas simultáneamente con la debida autorización electrónica del Prestatario y del Consultor. En este caso, los consultores deben mantener el derecho de optar por presentar sus propuestas escritas en papel.

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

2.14 La evaluación de las propuestas se debe llevar a cabo en dos etapas; primero la calidad y a continuación el costo. Los encargados de evaluar las propuestas técnicas no deben tener acceso a las propuestas financieras hasta que el proceso de evaluación técnica haya concluido, incluyendo cualquier examen por parte del Banco y la no objeción correspondiente haya sido emitida. Se deben abrir las propuestas financieras cuando el proceso haya concluido. La evaluación se debe llevar a cabo de plena conformidad con las disposiciones del PP.

Evaluación de la calidad

2.15 El Prestatario debe evaluar cada propuesta técnica (utilizando un comité de evaluación integrado por tres o más especialistas en el sector) teniendo en cuenta varios criterios: a) la experiencia del Consultor en relación con la tarea asignada, b) la calidad de la metodología propuesta, c) las calificaciones profesionales del personal clave propuesto, d) la transferencia de conocimientos, si así se establece en los TR, y e) la medida en que se incluya a nacionales en el personal clave que desempeñará el trabajo. Se calificará cada criterio conforme a una escala de 1 a 100 y luego se ponderará cada calificación, lo que dará un puntaje. Las siguientes ponderaciones son indicativas y pueden ajustarse para ciertas circunstancias específicas y deben estar dentro de los rangos indicados más adelante, o los ajustes que el Banco acuerde con el Prestatario. Las ponderaciones propuestas se darán a conocer en el PP.

E.E.P.P.
308
M

Experiencia específica del Consultor	0 a 10 puntos
Metodología:	20 a 50 puntos
Personal clave:	30 a 60 puntos
Transferencia de conocimientos: ²⁸	0 a 10 puntos

²⁸ La transferencia de conocimientos puede ser el objetivo principal de algunos servicios; en esos casos, debe indicarse en los TDR y con la aprobación previa del Banco se le podrá asignar una ponderación mayor que denote su importancia.

M
4

ANEXO III

Participación de nacionales: ²⁹	0 a 10 puntos
Total:	100 puntos



2.16 Normalmente el Prestatario dividirá estos criterios en subcriterios. Por ejemplo, en el caso del criterio de la metodología, los subcriterios podrían ser *innovación y nivel de detalle*. Sin embargo, se utilizará el número mínimo de subcriterios que sean indispensables. El Banco recomienda no utilizar listas excesivamente detalladas de subcriterios que puedan hacer de la evaluación un procedimiento mecánico en vez de una evaluación profesional de las propuestas. Se puede asignar una ponderación relativamente pequeña a la experiencia pues este criterio ya se ha tenido en cuenta al incluir al Consultor en la lista corta. Se asignará una ponderación mayor al criterio de metodología cuando se trate de servicios más complejas (por ejemplo, estudios multidisciplinarios de factibilidad o de gestión).

2.17 Se recomienda evaluar únicamente al personal clave. Debido a que el personal clave es el que determina en definitiva la calidad del desempeño del consultor, se asignará una ponderación mayor a este criterio si los servicios propuestos son complejos. El Prestatario examinará la información sobre las calificaciones y la experiencia del personal clave propuesto que figura en sus *currículos*, los que deben ser fidedignos y completos y estar firmados por un funcionario autorizado de la firma de consultoría y por el consultor propuesto. Se calificará a los consultores individuales de acuerdo a los tres subcriterios siguientes, siempre que sean aplicables a los servicios:

- calificaciones generales: educación general y capacitación, años de experiencia, cargos desempeñados, tiempo de permanencia como personal de la firma de consultores, experiencia en países en desarrollo, y otros similares;
- idoneidad para los servicios: educación, capacitación y experiencia en el sector, en el campo profesional, en el tema de los servicios y otros aspectos concretos de importancia para los servicios de que se trate; y
- experiencia en la región: conocimiento del idioma o dialecto local, la cultura, el sistema administrativo, la organización del gobierno, y otros similares.

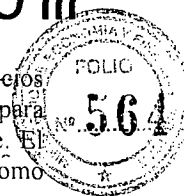
2.18 Los prestatarios deben evaluar cada propuesta sobre la base de calidad técnica con que ésta responda a los TR. Una propuesta se debe considerar inadecuada y debe ser rechazada en esta etapa si no responde a aspectos importantes de los TDR o cuando no alcance el mínimo puntaje técnico conforme se especifique en el PP.

2.19 Al final del proceso, el Prestatario debe preparar un Informe de Evaluación Técnica acerca de la "calidad" de las propuestas y, en el caso de contratos sujetos a revisión previa, someter el Informe para el examen del Banco y así obtener la "no objeción" correspondiente. En el Informe se deben corroborar los resultados de la evaluación y se deben describir las fortalezas y limitaciones de las propuestas. Todos los registros referentes a la evaluación, tales como las hojas de calificación individual de cada propuesta, se deben conservar hasta que el proyecto se termine y se haya realizado la auditoría correspondiente.

Evaluación del costo

2.20 Una vez finalizada la evaluación de la calidad y que el Banco haya expresado su no objeción, el Prestatario debe notificar el puntaje técnico a los consultores que hayan presentado propuestas y debe notificar también a los consultores cuyas propuestas no obtuvieron la calificación mínima necesaria o que no se ajustaron al PP o a los TR, con la indicación de que sus propuestas financieras les serán devueltas sin abrir después de concluido el proceso de selección. El Prestatario debe notificar simultáneamente a los consultores que hayan obtenido la calificación mínima necesaria e indicar la fecha y hora que se hayan fijado para abrir las propuestas financieras. La fecha de apertura debe establecerse con el tiempo suficiente que permita a los consultores hacer los arreglos necesarios para asistir a la apertura de propuestas. Las propuestas financieras deben ser abiertas en público en presencia de los representantes de los consultores que decidan asistir (en persona o por medios electrónicos). Cuando se abran las propuestas

²⁹ Según se desprende del número de nacionales que forman parte del personal clave presentado por firmas extranjeras y nacionales.



financieras, se den leer en voz alta el nombre de la firma de consultores, el puntaje de calidad obtenido y los precios propuestos, (esta información debe ser publicada electrónicamente cuando se haya utilizado este mismo medio para la presentación de propuestas), y se debe enviar de inmediato al Banco una copia del registro correspondiente. El Prestatario debe preparar las actas de la apertura pública y debe enviar al Banco una copia de este registro así como a todos los consultores que presentaron propuestas.

2.21 El Prestatario debe examinar enseguida las propuestas financieras. Si hay errores aritméticos, éstos deben corregirse. Con el fin de comparar las propuestas, los costos deben convertirse a una sola moneda escogida por el Prestatario (moneda nacional o una divisa plenamente convertible) según lo indicado en el PP. El Prestatario debe hacer esta conversión usando los tipos de cambio vendedor en el caso de las monedas cotizadas por una fuente oficial (como el Banco Central) o por un banco comercial o un periódico de circulación internacional para transacciones similares. En el PP se debe especificar la fuente y fecha del tipo de cambio que se utilizarán para la conversión, a condición de que dicha fecha no preceda en más de cuatro semanas a la fecha establecida como límite para la presentación de propuestas, ni sea posterior a la fecha original prescrita para el vencimiento del período de validez de la propuesta.

2.22 Para propósitos de evaluación, el "costo" se debe excluir los impuestos nacionales indirectos³⁰ que sean identificables y que apliquen al contrato y los impuestos aplicables a las remuneraciones de los consultores no residentes en el país del Prestario que se deban pagar al mismo. El costo debe incluir la remuneración total del consultor y otros gastos, tales como viajes, traducciones, impresión de informes y gastos de apoyo secretarial. Se puede asignar un puntaje financiero de 100 a la propuesta de costo más bajo y otorgar a las demás propuestas puntajes financieros inversamente proporcionales a sus respectivos precios. Como alternativa, se pueden asignar calificaciones directamente proporcionales al costo. En el PP se debe detallar la metodología que se utilice.

Evaluación combinada de la calidad y el costo

2.23 El puntaje total se debe obtener sumando los puntajes ponderados relativos a la calidad y el costo. El factor de ponderación del "costo" se debe elegir teniendo en cuenta la complejidad de los servicios y la importancia relativa con respecto a la calidad. Salvo que se trate de los tipos de servicio especificados en la Sección III, la ponderación asignada al costo normalmente debe ser de 20 puntos de un puntaje total de 100. Las ponderaciones propuestas para la calidad y el costo se deben indicar en el PP. Se debe invitar a negociaciones a la firma que obtenga el puntaje total más alto.

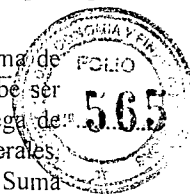
Negociaciones y adjudicación del contrato

2.24 Las negociaciones deben incluir la discusión de temas relacionados con los TR, la metodología, la composición del equipo de personal, los insumos que aportará el Prestatario, y las condiciones especiales del contrato. Los acuerdos que se tomen sobre estos temas no deben alterar sustancialmente los TDR iniciales ni los términos del contrato, de tal manera que no se afecten la calidad del producto final, su costo y la validez de la evaluación inicial. No se deben efectuar reducciones importantes de los insumos de los servicios con el sólo propósito de ajustarse al presupuesto. Los TDR definitivos y la metodología convenida deben incorporarse en la sección "Descripción de los Servicios", que debe formar parte del contrato.

2.25 No se debe permitir que la firma seleccionada efectúe sustituciones del personal clave, a menos que las partes convengan en que un retraso indebido del proceso de selección hace inevitable tal sustitución o que tales cambios sean fundamentales para alcanzar los objetivos de los servicios.³¹ Si esto no fuera el caso y si se determina que en la propuesta se ofrecieron servicios de personal clave sin haber confirmado su disponibilidad, el Prestatario puede descalificar a la firma y continuar el proceso con la siguiente firma mejor calificada en el rango. El personal clave que se proponga como reemplazo debe tener calificaciones profesionales iguales o mejores que las del personal clave propuesto inicialmente.

³⁰ Todos los impuestos indirectos exigidos en las facturas en virtud del contrato a nivel nacional, estatal (o provincial) o municipal.

³¹ El establecimiento en el PP de plazos realistas para la validez de propuestas y la realización de una evaluación eficiente aminora este riesgo.



2.26 En el curso de las negociaciones financieras se deben aclarar las obligaciones tributarias de la firma de consultores en el país del Prestatario (si las hubiere) y la forma en que dichas obligaciones han sido o debe ser incorporadas en el contrato. En virtud de que los pagos en Contratos de Suma Global se basan en la entrega de resultados (o productos), el precio ofrecido debe incluir todos los costos (tiempo del personal, gastos generales, viajes, gastos de hotel, etc). Por consiguiente, si el método de selección para la adjudicación de un contrato de Suma Global incluye el precio como factor de selección, éste no debe ser negociado. En el caso de Contratos por Tiempo Trabajado, el pago se fundamenta en aportes de la firma (por tiempo trabajado de su personal y una estimación de gastos reembolsables), y el precio ofrecido debe incluir las tarifas del personal y un estimado de los gastos reembolsables. Cuando el método de selección incluye el precio como un factor de evaluación, en casos excepcionales, se pueden negociar las tarifas del personal; por ejemplo, si las tarifas ofrecidas son más altas que las que normalmente ofrecen los consultores en contratos similares. Por consiguiente, la prohibición de negociar no elimina el derecho del Contratante de solicitar aclaraciones y, si la tarifa es muy alta, solicitar un cambio a la tarifa, una vez que se haya consultado previamente con el Banco. Los gastos reembolsables se pagarán contra gastos reales incurridos previa presentación de los comprobantes correspondientes y, por lo tanto, no están sujetos a negociación. Sin embargo, si el Contratante quiere definir niveles máximos a precios unitarios en ciertos gastos reembolsables (como son los gastos de viaje y las tarifas de hotel), en el PP se indicará la información sobre los niveles máximos de las tarifas o se definirá una tarifa de subsistencia diaria.

2.27 Si las negociaciones no culminan en un contrato aceptable, el Prestatario las dará por concluidas y debe invitar a negociaciones a la siguiente firma mejor clasificada el rango. El Prestatario debe consultar al Banco antes de tomar esta decisión. Se debe informar al Consultor sobre las razones que terminaron con las negociaciones. Una vez iniciadas las negociaciones con la siguiente firma mejor clasificada en el rango, el Prestatario no debe abrir nuevamente las negociaciones anteriores. Después de que las negociaciones hayan finalizado exitosamente, y que el Banco haya emitido su no objeción³² al contrato negociado, el Prestatario debe notificar con prontitud a las demás firmas incluidas en la lista corta que sus propuestas no fueron seleccionadas.

Publicación de la adjudicación del Contrato

2.28 Una vez adjudicado el contrato, el Prestatario debe publicar en el *UNDB online* y en el *dgMarket*, la siguiente información: a) los nombres de todos los consultores que presentaron propuestas; b) el puntaje técnico asignado a cada consultor; c) los precios evaluados de cada consultor; d) el puntaje final asignado a los consultores; e) el nombre del consultor ganador, el costo, duración y un resumen del alcance del contrato. Esta información debe ser enviada a todos los consultores que hayan presentado propuestas

Reunión de Información

2.29 En la publicación de la adjudicación del contrato descrita en el punto 2.28 el Prestatario debe especificar que cualquier consultor que desee saber cuáles fueron los motivos por los cuales su propuesta no fue seleccionada, podrá solicitar una explicación al Prestatario. Lo más pronto posible, el Prestatario debe proporcionar al consultor una explicación por la que su propuesta no fue seleccionada, ya sea por escrito y/o en una reunión informativa, según lo solicite el consultor. El consultor debe cubrir todos los gastos derivados de su participación en dicha reunión informativa.

Rechazo de todas las propuestas y nueva invitación

2.30 El rechazo por el Prestatario de la totalidad de las propuestas sólo se debe considerar justificado si todas ellas son improcedentes y ninguna responde a los requerimientos, ya sea porque presentan deficiencias importantes en lo que respecta al cumplimiento de los TR, o porque su costo es considerablemente superior a la estimación inicial. En este último caso y en consulta con el Banco, se debe investigar la factibilidad de aumentar el presupuesto o de reducir el alcance de los servicios de la firma. Antes de rechazar todas las propuestas e invitar a presentar nuevas propuestas, el Prestatario debe notificar al Banco indicándole las razones del rechazo de todas las propuestas, y debe obtener la "no objeción" del Banco antes de proceder al rechazo de las propuestas y a la iniciación del nuevo proceso. El nuevo proceso puede incluir la modificación del PP (incluso de la lista corta) y el presupuesto. Las modificaciones debe ser convenidas con el Banco.

³² En el caso de contratos sujetos a la revisión previa del Banco.

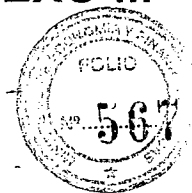
Confidencialidad

2.31 La información relativa a la evaluación de las propuestas y a las recomendaciones sobre adjudicaciones no se debe dar a conocer a los consultores que presentaron las propuestas ni a otras personas que no tengan participación oficial en el proceso, hasta que se haya publicado la adjudicación del contrato, excepto en los casos indicados en los párrafos 2.20 y 2.27.



Handwritten signature

Handwritten number 4



III. OTROS MÉTODOS DE SELECCIÓN

Generalidades

3.1 En esta sección se describen otros métodos de selección distintos de SBCC, y las circunstancias en que resultan apropiados. Todas las disposiciones pertinentes³³ de la Sección II (SBCC) aplican en los casos en que el procedimiento sea competitivo.

Selección basada en la calidad (SBC)

3.2 La SBC es apropiada para los tipos de trabajo siguientes:

- a) servicios complejos o altamente especializados, en que los TDR y la aportación que se requiere de los consultores resultan difíciles de precisar, y en que el contratante espera que los consultores demuestren innovación en sus propuestas (por ejemplo, estudios económicos o sectoriales de países, estudios de factibilidad multisectoriales, diseño de una planta de descontaminación y reducción de desechos peligrosos o un plan maestro de urbanización, reformas del sector financiero);
- b) servicios que tienen importantes repercusiones futuras y en los que el objetivo es contar con los mejores expertos (por ejemplo, estudios de factibilidad y diseño técnico estructural de importantes obras de infraestructura como grandes presas, estudios de políticas de importancia nacional, estudios sobre administración de grandes organismos públicos); y
- c) servicios que se pueden ejecutar en formas sustancialmente distintas, de manera que las propuestas no deben ser comparables (por ejemplo, asesoramiento en materia gerencial, y estudios sectoriales y de políticas en que el valor de los servicios depende de la calidad del análisis).

3.3 Cuando la selección se haga sobre la base de la calidad, en el PP se podrá pedir únicamente la presentación de una propuesta técnica (sin una propuesta financiera), o se podrá pedir la presentación simultánea de propuestas técnicas y financieras, pero en sobres separados (sistema de dos sobres). En el PP se dará información sobre el presupuesto estimado o una estimación del tiempo de trabajo del personal clave, especificando que esa información sólo se da a título indicativo y que los consultores deben tener libertad de proponer sus propias estimaciones.

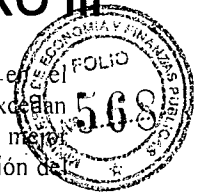
3.4 Si sólo se invita a presentar propuestas técnicas, después de evaluar dichas propuestas utilizando la misma metodología que para la SBCC, el Prestatario pedirá al Consultor cuya propuesta técnica se clasifique en primer lugar que presente una propuesta financiera detallada. Luego el Prestatario y el Consultor deben negociar la propuesta financiera³⁴ y el contrato. Todos los demás aspectos del proceso de selección deben ser idénticos a los de la SBCC incluyendo la publicación de la adjudicación del contrato, conforme se describe en el párrafo 2.28, con excepción de que solamente se publica el precio de la firma ganadora. Si se ha pedido a los consultores que presenten inicialmente propuestas financieras junto con las propuestas técnicas, se deben incorporar medidas similares a las del proceso de SBCC con el fin de asegurarse de que sólo se abrirá el sobre con los precios de la propuesta seleccionada y que los demás sobres deben ser devueltos sin abrir, después de que las negociaciones hayan concluido exitosamente.

Selección cuando el presupuesto es fijo (SBPF)

3.5 Este método es apropiado sólo cuando el trabajo es sencillo y se puede definir con precisión, y cuando el presupuesto es fijo. En el PP se debe indicar el presupuesto disponible y pedir a los consultores que presenten, en sobres separados, sus mejores propuestas técnicas y financieras dentro de los límites del presupuesto. Los TDR se deben preparar con especial cuidado a fin de garantizar que el presupuesto sea suficiente para que los consultores.

³³ Todas las disposiciones de la Sección II deben ser aplicadas con las modificaciones y supresiones requeridas según el método de selección de los consultores utilizado en el caso específico. La publicidad de la notificación de expresiones de interés no es requerida cuando se utiliza una selección con base en una sola fuente.

³⁴ Las negociaciones financieras cuando se utiliza SBC incluye negociaciones de todas las remuneraciones y otros gastos del consultor.



realicen los servicios previstos. Primero se deben evaluar todas las propuestas técnicas, tal como se indica en el método de SBCC. Luego se debe proceder a abrir en público los sobres con los precios. Las propuestas que excedan al presupuesto indicado deben ser rechazadas. El Consultor que haya presentado la propuesta técnica mejor clasificada de todas debe ser seleccionado e invitado a negociar un contrato. La publicación de la adjudicación del contrato se hará conforme se describe en el párrafo 2.28.

Selección basada en el menor costo (SBMC)

3.6 Este método es solamente apropiado para seleccionar consultores que hayan de realizar servicios de tipo estándar o rutinario (auditorías, diseño técnico de obras poco complejas y otros similares) para los que existen prácticas y normas bien establecidas. En este método se establece una calificación "mínima" para la "calidad". Se invita a los consultores que integran una lista corta a presentar propuestas en dos sobres separados. Primero se abren los sobres con las propuestas técnicas, las que se evalúan. Aquellas que obtienen menos del puntaje mínimo³⁵ se rechazan y los sobres con las propuestas financieras de los consultores restantes se abren en público. A continuación se selecciona la firma que ofrece el precio más bajo y se publica la adjudicación del contrato conforme se describe en el párrafo 2.28. Cuando se aplique este método, se debe definir la calificación mínima y todas las propuestas que excedan el mínimo compiten sólo con respecto al "costo". La calificación mínima se indicará en el PP.

Selección basada en las calificaciones de los consultores (SCC)

3.7 Este método se puede utilizar para servicios menores³⁶ para los cuales no se justifica ni la preparación ni la evaluación de propuestas competitivas. En tales casos, el Prestatario preparará los TR; solicitará expresiones de interés e información sobre la experiencia y la competencia de los consultores en lo que respecta al trabajo; confeccionará una lista corta y seleccionará a la firma que tenga las calificaciones y las referencias más apropiadas. Se pedirá a la firma seleccionada que presente una propuesta técnica conjuntamente con una propuesta financiera y se la invitará luego a negociar el contrato.

3.8 El Prestatario debe publicar en el *UNDP online* y en el *dgMarket* el nombre del consultor al cual sea le adjudicó el contrato, así como el precio, la duración y el alcance del contrato. La publicación puede hacerse trimestralmente en forma de un cuadro sumario que cubra el periodo anterior.

Selección con base en una sola fuente (SSF)

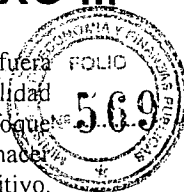
3.9 La selección directa de consultores no ofrece los beneficios de la competencia en lo que respecta a la calidad y el costo y carece de transparencia, lo que podría promover prácticas inaceptables. Por consiguiente, sólo se utilizará en casos excepcionales. La justificación de este método de selección se examinará en el contexto de los intereses generales del cliente y el proyecto, y de la obligación del Banco de velar por la economía y la eficiencia y de ofrecer oportunidades equitativas a todos los consultores calificados.

3.10 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 firma (véase el párrafo que sigue), 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 pequeños,³⁷ o d) cuando solamente una firma está calificada o tiene experiencia de valor excepcional para los servicios.

³⁵ Este método no se utilizará como un sustituto del método de SBCC y se utilizará solamente en casos específicos de servicios estándares o de tipo técnico de rutina en los cuales el componente intelectual es menor. Para este método la calificación mínima debe ser 70 puntos o más.

³⁶ El monto límite en dólares de EE.UU. que define que un contrato sea de "pequeño" valor se determinarán en cada caso, tomando en cuenta la naturaleza y complejidad del trabajo, pero en ningún caso debe exceder el equivalente de US\$200,000.

³⁷ El monto límite en dólares de EE.UU. que define que un contrato sea de "muy pequeño" valor se determinarán en cada caso, tomando en consideración el tipo y complejidad de servicios los servicios, pero no debe exceder de US\$100,000.



3.11 En el PP inicial se debe especificar si la continuidad es esencial para servicios posteriores. Si fuera práctico, entre los factores que se consideren para la selección del consultor se debe tener en cuenta la posibilidad de que el consultor pueda continuar prestando servicios. La necesidad de mantener la continuidad del enfoque técnico, de la experiencia adquirida y de la responsabilidad profesional del mismo consultor puede hacer preferible seguir contratando al Consultor inicial en vez de llevar adelante un nuevo proceso competitivo, siempre que el desempeño en el trabajo previo haya sido satisfactorio. Para esos servicios que se han de realizar en una etapa posterior, el Prestatario pedirá al Consultor elegido inicialmente que prepare propuestas técnicas y financieras sobre la base de los TDR proporcionados por el Prestatario, los que luego se deben negociar.

3.12 Si el contrato inicial no fue adjudicado como resultado de un proceso competitivo o si fue adjudicado conforme a financiamiento o si el valor del trabajo que se ha de realizar con posterioridad es considerablemente más alto, por lo general se seguirá un proceso competitivo aceptable para el Banco, en el que no se debe excluir al Consultor que haya llevado a cabo el trabajo inicial si éste expresara interés. El Banco considerará excepciones a esta regla sólo en circunstancias especiales y cuando no sea práctico realizar un nuevo proceso competitivo.

3.13 El Prestatario debe publicar en el *UNDB online* y en el *dgMarket* el nombre del consultor al que se adjudicó el contrato, y el precio, duración, y alcance del contrato. Esta publicación puede hacerse trimestralmente y en el formato de un cuadro sumario que cubra el período anterior.

Prácticas comerciales

3.14 En el caso de préstamos cuyo importe es subsecuentemente prestado por un intermediario financiero a empresas del sector privado o a empresas comerciales autónomas del sector público, el Subprestatario podrá seguir las prácticas establecidas del sector privado o prácticas comerciales que sean aceptables para el Banco. También se debe considerar la posibilidad de utilizar los procedimientos competitivos descritos anteriormente, sobre todo cuando se trate de servicios de gran envergadura.

Selección de determinados tipos de consultores

3.15 *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 que los prestatarios pueden aceptar los privilegios e inmunidades concedidos en virtud de convenios internacionales vigentes a los organismos de las Naciones Unidas y su personal, y pueden acordar con dichos organismos los arreglos especiales de pago que se requieren de conformidad con los estatutos del organismo, a condición de que sean aceptables para el Banco. Dichos privilegios, así como otras ventajas tales como exenciones tributarias y otras facilidades y las disposiciones especiales de pago, se deben evaluar y neutralizar en la comparación de costos. Se podrá contratar a organismos de las Naciones Unidas mediante selección directa si se cumplen los criterios señalados en el párrafo 3.10 de esta Normas.

3.16 *Utilización de organizaciones no gubernamentales (ONG).* Las ONG son organizaciones de voluntarios sin fines de lucro que pueden reunir ciertas condiciones únicas para asistir en la preparación, administración y ejecución de proyectos, esencialmente debido a su participación y conocimiento de los problemas locales, las necesidades de la comunidad y/o los enfoques participativos. Se pueden incluir ONGs en la lista corta si éstas expresan interés y siempre que el Prestatario y el Banco estén satisfechos con sus calificaciones. De preferencia, los Prestatarios no deben incluir firmas de consultores en listas cortas para servicios en los cuales las ONGs estén mejor calificadas. Para servicios con énfasis en la participación y en un conocimiento apreciable de la situación local, la lista corta podrá estar constituida enteramente por ONGs. En ese caso, se seguirá el procedimiento de SBCC, y los criterios para la evaluación deben guardar relación con las condiciones únicas de las ONGs, como su trabajo voluntario, su carencia de fines de lucro, su conocimiento de la realidad local, la magnitud de sus operaciones y su reputación. Los prestatarios pueden efectuar la selección de la ONG mediante selección basada en una sola fuente siempre y cuando se cumplan los criterios señalados en el párrafo 3.10 de estas Normas.

3.17 *Agentes de Adquisiciones (AA).* Si un Prestatario carece de la organización, la experiencia o los recursos necesarios, puede resultarle eficiente y eficaz contratar como agente a una firma especializada en adquisiciones. Cuando los AA se utilizan específicamente como "agente" para la adquisición de renglones específicos y cuando



trabajan desde sus propias oficinas, normalmente se les paga un porcentaje del valor de las contrataciones hechas, o la combinación de un porcentaje de ese tipo más una suma fija. Los AA se deben seleccionar utilizando procedimientos de SBCC, asignándose al costo una ponderación de hasta el 50%. Cuando los AA únicamente proporcionan servicios de asesoría para adquisiciones o se desempeñan como "agentes" para todo un proyecto, en una oficina específica de ese proyecto, generalmente se les paga sobre la base de tiempo trabajado y, en esos casos, se deben seleccionar conforme a procedimientos apropiados para otro tipo de servicios, utilizando procedimientos SBCC y el contrato por tiempo trabajado especificado en estas Normas. El agente debe seguir todos los procedimientos de adquisición conforme fueron incluidos en el Convenio de Préstamo y en el Plan de Adquisiciones del Prestatario aprobado por el Banco, incluyendo el uso del Pedido de Propuestas estándar, procedimiento de examen, y documentación.

3.18 *Agentes de inspección.* Los prestatarios pueden considerar la contratación de agencias de inspección para que inspeccionen y certifiquen los bienes antes de su embarque, o a su llegada al país Prestatario. La inspección de las agencias normalmente tiene por objeto verificar que la calidad y cantidad de los bienes de que se trate sean las debidas y que los precios sean razonables. Las agencias de inspección se deben seleccionar utilizando procedimientos de SBCC que asignen al costo una ponderación de hasta el 50% y un tipo de contrato en que los pagos estén basados en un porcentaje del valor de los bienes inspeccionados y certificados.

3.19 *Bancos.* Los bancos comerciales y de inversiones, las compañías financieras y los administradores de fondos contratados por los Prestatarios para la venta de activos, la emisión de instrumentos financieros u otras transacciones financieras de empresas, especialmente en el contexto de operaciones de privatización, se deben seleccionar bajo procedimientos SBCC. En el PP se deben establecer criterios de selección que guarden estrecha relación con la actividad --por ejemplo, experiencia en servicios similares o conjunto de posibles compradores-- y el costo de los servicios. Además de la remuneración convencional, llamada "honorarios fijos", la compensación incluye una "comisión de éxito"; esta comisión puede ser fija, pero normalmente se expresa como porcentaje del valor de los activos u otros instrumentos financieros que se han de vender. En el PP se indicará que para la evaluación del costo se tendrá en cuenta la comisión de éxito, ya sea conjuntamente con los honorarios fijos o por sí sola. En caso de que para la evaluación sólo se tome en cuenta la comisión de éxito, se debe establecer el mismo honorario fijo para todos los consultores incluidos en la lista corta, el que se indicará en el PP, y el puntaje financiero se basará en la comisión de éxito. Si para la evaluación combinada (especialmente si se trata de grandes contratos), se podrá asignar al costo una ponderación mayor que la recomendada en el párrafo 2.23, o bien la selección podrá basarse únicamente en el costo y realizarse entre quienes obtengan o sobrepasen la calificación mínima. En el PP se debe establecer claramente la forma en que las propuestas deben presentarse y cómo se contratarán.

3.20 *Audidores.* Generalmente los auditores llevan a cabo sus servicios en conformidad con TDR y normas profesionales perfectamente definidos. Se deben seleccionar conforme al método de SBCC, en que el costo debe ser un factor de selección importante (entre 40 y 50 puntos), o conforme al método basado en el menor costo que se describe en el párrafo 3.6. Para servicios muy pequeños³⁸, se pueden utilizar los procedimientos de selección basada en las calificaciones de los consultores.

3.21 *"Contratistas de servicios".* La ejecución de proyectos en los sectores sociales puede requerir, en particular, la contratación de gran cantidad de personas que prestan servicios por contrato (por ejemplo, trabajadores sociales, como enfermeras y personal paramédico). Las descripciones de funciones, las calificaciones mínimas, las condiciones de empleo, los procedimientos de selección, y la medida en que el Banco examina esos procedimientos y documentos deben indicarse en la documentación del proyecto y el contrato debe ser incluido en el Plan de Adquisiciones aprobado por el Banco.

³⁸ Véase nota 31 al pie.

IV. TIPOS DE CONTRATO Y DISPOSICIONES IMPORTANTES



Tipos de contrato

4.1 *Contrato por una suma global*.³⁹ Los contratos por una suma global se utilizan principalmente para servicios en que el contenido y la duración de los servicios, así como el producto que se exige de los consultores, se encuentran claramente definidos. Se utilizan en general para estudios sencillos de planificación y factibilidad, estudios ambientales, diseño detallado de estructuras estándar o comunes, diseño de sistemas de procesamiento de datos, y otros similares. Los pagos están vinculados a los productos (entregas), como informes, planos, listas de cantidades, documentos de licitación y programas de computación. Los contratos por una suma global son fáciles de administrar porque los pagos se efectúan contra entrega de productos claramente especificados.

4.2 *Contrato sobre la base del tiempo trabajado*⁴⁰. Este tipo de contrato es apropiado cuando resulta difícil definir el alcance y la duración de los servicios, ya sea porque éstos están relacionados con actividades de terceros respecto de los cuales los plazos de ejecución pueden variar, o porque la aportación que se requiere de los consultores para alcanzar los objetivos del trabajo es difícil de determinar. Este tipo de contrato se utiliza en general para estudios complejos, supervisión de obras de construcción, servicios de asesoramiento, y para la mayoría de los servicios de capacitación. Los pagos se basan en las tarifas por hora, día, semana o mes convenidas para el personal (cuyos nombres normalmente figuran en el contrato) y en gastos reembolsables, para lo cual se utilizan los gastos efectuados o los precios unitarios convenidos, o ambos. Las tarifas del personal incluyen sueldos, cargas sociales, gastos generales, comisiones (o utilidades) y, si procede, bonificaciones especiales. En este tipo de contrato se debe establecer un monto máximo para el total de pagos que se han de efectuar a los consultores. En dicho monto se debe incluir una reserva para contingencias que permita cubrir el costo de servicios inesperados o de una prolongación imprevista del trabajo, así como una suma para cubrir los ajustes de precios, cuando corresponda. Los contratos sobre la base del tiempo trabajado deben ser supervisados estrechamente y administrados por el contratante a fin de asegurar que el trabajo marche en forma satisfactoria y que los pagos solicitados por los consultores sean adecuados.

4.3 *Contrato basado en el pago de honorarios fijos y/o de una comisión de éxito*. El contrato basado en el pago de honorarios fijos y de una comisión de éxito se utiliza en general cuando el Consultor (un banco o una empresa financiera) está preparando a compañías para su venta o fusión con otras firmas, especialmente en operaciones de privatización. La remuneración del Consultor incluye un honorario fijo y una comisión de éxito; esta última se expresa normalmente como porcentaje del precio de venta de los activos.

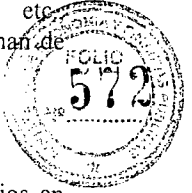
4.4 *Contrato a porcentaje*. Este tipo de contrato se utiliza normalmente para servicios de arquitectura. También se puede utilizar para servicios de agentes de adquisiciones y de inspección. En los contratos a porcentaje la remuneración que se paga al Consultor está directamente relacionada con el costo de construcción real o estimado del proyecto, o con el costo de los bienes adquiridos o inspeccionados. El contrato se negocia sobre la base de las prácticas del mercado para los servicios y/o del costo estimado en meses-personal de los servicios, o se adjudica sobre la base de propuestas competitivas. Se debe tener presente que cuando se trata de servicios de arquitectura o ingeniería, los contratos a porcentaje carecen implícitamente de incentivos para que el diseño resulte económico, por lo que no se recomienda su uso. En consecuencia, se recomienda emplear este tipo de contrato para servicios de arquitectura sólo si se basa en un costo proyectado fijo y si se refiere a servicios perfectamente definidos (y no, por ejemplo, a servicios de supervisión de obras).

4.5 *Contrato con entrega no definida de los servicios (convenio de precios)*. Este contrato se utiliza cuando los prestatarios necesitan contar con servicios especializados "a pedido" de asesoramiento sobre una actividad determinada, cuyo alcance y plazo no se pueden establecer por anticipado. Se utiliza por lo general para asegurar la disponibilidad de servicios de "asesores" para la ejecución de proyectos complejos (por ejemplo, un grupo de expertos sobre presas), de conciliadores expertos para integrar grupos de solución de controversias, reformas

³⁹ Contrato estándar para servicios de consultoría (*Remuneración mediante pago de una suma global*). Este documento está disponible en la página web del Banco, en la siguiente dirección es <http://www.worldbank.org/procure>.

⁴⁰ Contrato estándar para servicios de consultoría (*Servicios complejos en base al tiempo trabajado*). Este documento está disponible en la página web del Banco, en la siguiente dirección es: <http://www.worldbank.org/procure>.

institucionales, asesoramiento sobre adquisiciones, identificación y solución de problemas técnicos, etc, normalmente por períodos de un año o más. El Prestatario y la firma acuerdan los precios unitarios que se han de pagar a los expertos, y los pagos se hacen sobre la base del tiempo efectivamente empleado en los servicios.



Disposiciones importantes

4.6 *Monedas.* En el PP se indicará claramente que las firmas pueden expresar el precio de sus servicios en cualquier moneda totalmente convertible. Si los consultores lo desean, pueden expresar el precio como una suma de cantidades en distintas monedas extranjeras, con la salvedad de que la propuesta no puede incluir más de tres divisas. El Prestatario puede exigir que los consultores expresen en la moneda del país del Prestatario la parte del precio que corresponda a gastos que hayan de efectuarse en el país. Los pagos relacionados con el contrato se deben hacer en la moneda o monedas en que esté expresado el precio en la propuesta.

4.7 *Ajuste de precios.* A fin de ajustar la remuneración para tener en cuenta la inflación externa y/o local, se incluirá una disposición sobre ajuste de precios si se prevé que la duración del contrato sea superior a 18 meses. Excepcionalmente, los contratos de duración menor deben incluir una disposición sobre ajuste de precios si se espera que la inflación externa o local sea elevada e impredecible.

4.8 *Disposiciones sobre pagos.* Las disposiciones sobre pagos, incluidas las cantidades que se deban pagar, el calendario de pagos y los procedimientos de pago, deben ser acordadas en el curso de las negociaciones. Los pagos deben hacerse a intervalos regulares (como en el caso de los contratos sobre la base del tiempo trabajado) o contra entrega del producto convenido (como en el caso de los contratos por una suma global). Los pagos de anticipos (por ejemplo, para cubrir los costos de movilización) superiores al 10% del monto del contrato normalmente se deben respaldar con garantías por anticipo.

4.9 Los pagos deben efectuarse puntualmente de conformidad con lo dispuesto en el contrato. A ese efecto,

- a) El Banco podrá pagar a los consultores directamente a solicitud del Prestatario o, en casos excepcionales, mediante una Carta de Crédito;
- b) Sólo se deben retener las cantidades que estén en disputa y el resto de la factura se pagará de acuerdo al contrato; y
- c) El contrato estipulará el pago de gastos financieros si, por falta del contratante, el pago se atrasa más allá de la fecha permitida por el contrato; la tasa correspondiente a dichos gastos se especificará en el contrato.

4.10 *Garantía de seriedad de la oferta y Garantía de cumplimiento.* No se recomienda la emisión de este tipo de garantías para los servicios de consultoría. Su cumplimiento con frecuencia está sujeto a interpretación, es fácil hacer uso indebido de ellas y tienden a aumentar los costos para la industria de consultoría sin producir beneficios evidentes, costos que eventualmente pasan al Prestatario.

4.11 *Contribución del Prestatario.* Por lo general, el Prestatario designa a miembros de su personal profesional para que desempeñe distintas funciones en el marco del trabajo que se ha de realizar. En el contrato entre el Prestatario y el Consultor se deben detallar las normas que gobiernan a dicho personal, denominado personal de contrapartida, así como los servicios que debe proporcionar el Prestatario, tales como vivienda, espacio de oficinas, apoyo de secretaría, servicios públicos, materiales y vehículos. En el contrato se deben indicar las medidas que el Consultor puede tomar en caso de que no sea posible proporcionar algunos de esos elementos o que sea preciso retirarlos durante la realización del trabajo, así como la compensación que recibirá el Consultor en tal caso.

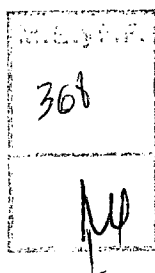
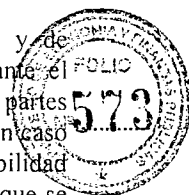
4.12 *Conflicto de intereses.* El Consultor no recibirá ninguna otra remuneración en relación con el trabajo, salvo la estipulada en el contrato. Ni el Consultor ni sus filiales deben realizar actividades de consultoría que estén en conflicto con los intereses del contratante en virtud del contrato. El contrato incluirá las disposiciones que en el futuro limiten a un consultor para participar en otros servicios como resultado de o directamente relacionados con los servicios de consultoría de la firma, de conformidad con los requisitos de los párrafos 1.9 y 1.10 de estas Normas.

ANEXO III

4.13 *Responsabilidad profesional.* El Consultor llevará a cabo su trabajo con la debida diligencia y de conformidad con las normas vigentes de la profesión. Debido a que la responsabilidad del Consultor ante el Prestatario se regirá por la ley aplicable, no es necesario que el contrato incluya este aspecto a menos que las partes deseen limitar dicha responsabilidad. Si lo hacen, deben verificar que a) no se establezcan tales limitaciones en caso de negligencia grave o incumplimiento deliberado de las obligaciones por parte del Consultor; b) la responsabilidad del Consultor ante el Prestatario no quede limitada en ningún caso a una cantidad inferior al total de pagos que se han de efectuar en virtud del contrato del Consultor conforme sea indicado en el PP y en las condiciones especiales del contrato (el monto de la condición limitante debe depender en cada caso específico)⁴¹, y c) que tales limitaciones se refieran únicamente a la responsabilidad del Consultor frente al contratante y no a la responsabilidad del Consultor ante terceros.

4.14 *Sustitución de personal.* Si en el curso de un trabajo se hace necesaria la sustitución de personal (por ejemplo, por mala salud o por incompetencia), el Consultor debe proponer para la aprobación del Prestatario candidatos que tengan por lo menos el mismo nivel de calificaciones.

4.15 *Ley aplicable y solución de controversias.* El contrato debe contener disposiciones relativas a la ley aplicable y al foro en que se han de dirimir las controversias. Los contratos de consultores siempre deben incluir una cláusula para la solución de controversias. El arbitraje comercial internacional puede tener ventajas prácticas respecto a otros métodos de solución de controversias. Por lo tanto, se recomienda a los prestatarios que estipulen esta modalidad de arbitraje. No debe nombrarse al Banco como árbitro ni pedírsele que designe uno⁴².



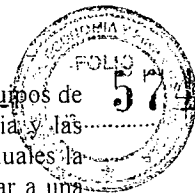
Handwritten signature or initials.

⁴¹ Se alienta al Prestatario para que obtenga un seguro como protección contra riesgos potenciales superiores a estos límites.

⁴² Queda entendido, sin embargo, que los funcionarios del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) son libres de nombrar árbitros en su calidad de funcionarios de dicha entidad.

Handwritten signature and the number 4.

V. SELECCIÓN DE CONSULTORES INDIVIDUALES



5.1 Normalmente se emplea a consultores individuales para servicios para los que a) no se necesitan equipos de personal, b) no se necesita apoyo profesional adicional externo (de la oficina central), y c) la experiencia y las calificaciones de la persona son los requisitos primordiales. Si debido al alto número de consultores individuales la coordinación, la administración o la responsabilidad colectiva se hicieran difíciles, sería preferible contratar a una firma de consultores.

5.2 La selección de consultores individuales se hace teniendo en cuenta sus calificaciones para realizar el trabajo. No se requiere publicar un anuncio⁴³ y los consultores no necesitan entregar propuestas. Se pueden seleccionar sobre la base la comparación de las calificaciones de quienes expresen interés en el trabajo, o bien el Prestatario puede ponerse directamente en contacto con ellos. Las personas consideradas en la comparación de calificaciones deben cumplir con las mínimas calificaciones pertinentes y los que se seleccionen para ser contratados por el Prestatario deben ser los mejor calificados y deben ser plenamente capaces 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, el sistema administrativo y la organización del gobierno.

5.3 En algunas ocasiones, los funcionarios permanentes o asociados de una firma de consultores pueden estar disponibles para trabajar como consultores independientes. En esos casos, las disposiciones sobre conflicto de intereses descritas en las presentes Normas se deben aplicar a la empresa matriz.

5.4 Los consultores pueden ser seleccionados directamente siempre que se justifique en casos excepcionales como: 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) servicios cuya duración total estimada es menor de seis meses; c) en situaciones de emergencia como resultado de desastres naturales; y d) cuando la persona es el único calificado para la tarea.

M. E. y F. I.
367
[Handwritten signature]

⁴³ Sin embargo, en algunos casos los prestatarios pueden considerar la ventaja de publicar un anuncio por opción propia.

[Large handwritten signature]

APÉNDICE 1. EXAMEN POR EL BANCO DE LA SELECCIÓN DE CONSULTORES



Programación del proceso de selección

1. El Banco debe examinar el proceso de selección que proponga el Prestatario para la contratación de consultores en el Plan de Adquisiciones del Convenio de Préstamo y de estas Normas. El Plan de Adquisiciones debe comprender un período inicial de por lo menos 18 meses. El Prestatario debe actualizar el Plan de Adquisiciones anualmente o conforme sea necesario, incluyendo siempre los siguientes 18 meses del periodo de ejecución del proyecto. Cualquier modificación propuesta al Plan de Adquisiciones se entregará al Banco para su aprobación previa.

Examen previo

2. Con respecto a todos los contratos que, de conformidad con el Convenio de Préstamo, se celebren con sujeción a examen previo por el Banco:

- a) Antes de enviar el PP, el Prestatario debe presentar al Banco, para que éste las examine y notifique su "no objeción," el costo estimado y el PP propuestos (incluyendo la lista corta). El Prestatario introducirá en dicha lista y en los documentos las modificaciones que el Banco razonablemente solicite. Para cualquier modificación posterior se requerirá la "no objeción" del Banco antes de que el PP sea remitido a los consultores incluidos en la lista corta.⁴⁴
- b) Una vez que se hayan evaluado las propuestas técnicas, el Prestatario debe presentar al Banco, con antelación suficiente para permitir su examen, un informe de evaluación técnica (preparado, si el Banco así lo solicita, por expertos aceptables para el Banco) y un ejemplar de las propuestas, si el Banco lo solicita. Si el Banco determina que la evaluación técnica no está en consonancia con las disposiciones del PP, informará de ello prontamente al Prestatario e indicará las razones de su determinación. En caso contrario, el Banco notificará su "no objeción" al informe de evaluación técnica. El Prestatario solicitará también la "no objeción" del Banco si en el informe de evaluación se recomienda el rechazo de todas las propuestas.
- c) Después de recibir la "no objeción" del Banco a la evaluación técnica. Cuando el precio es un factor de evaluación en la selección del consultor el Prestatario debe proceder a la apertura de los sobres que contengan las propuestas financieras y luego a la evaluación financiera de conformidad con las disposiciones del PP. El Prestatario debe presentar al Banco, con antelación suficiente para permitir su examen, el informe final de evaluación junto con el nombre de la firma que propone como ganadora. El Prestatario notificará a la firma que haya recibido la calificación más alta en la evaluación final de su intención de adjudicar el contrato a la firma y la invitará a negociar.
- d) Si el Prestatario recibe una queja de los consultores, enviará al Banco para su información las notas de la queja y de su respuesta.
- e) Si como resultado del análisis de una queja, el Prestatario cambia su recomendación de adjudicación, el Prestatario enviará al Banco para su no objeción las razones por las cuales se toma la decisión y un informe de evaluación revisado. El Prestatario hará nuevamente una publicación de la adjudicación, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2.28 de estas Normas.
- f) Después de concluidas las negociaciones, el Prestatario entregará al Banco, con suficiente antelación para su examen, una copia rubricada del contrato negociado. Si el contrato negociado tiene como resultado la sustitución de personal clave o cualquier cambio en los TDR y del contrato originalmente propuesto, el Prestatario debe resaltar los cambios y proporcionar una explicación de por qué los mismos son apropiados y necesarios.

⁴⁴ En el caso de contratos que han de ser adjudicados de conformidad con el párrafo 3.12, cuando un nuevo proceso competitivo no es viable, el Prestatario no debe iniciar negociaciones sin que previamente se entregue al Banco para su consideración, la justificación necesaria y que el Banco haya emitido su no objeción; de otra manera, debe seguir todos los requisitos de este párrafo 2 en todos los aspectos que sean pertinentes.



- g) Si el Banco determina que el informe de evaluación definitivo, la recomendación de adjudicación, y/o el contrato negociado no están en consonancia con las disposiciones del PP, informará de ello prontamente al Prestatario e indicará las razones de su determinación. En caso contrario, el Banco notificará su "no objeción" a la adjudicación del contrato. El Prestatario no notificará la adjudicación del contrato hasta en tanto reciba la "no objeción" del Banco.
- h) Una vez que el contrato ha sido firmado, el Prestatario entregará al Banco una copia del contrato definitivo antes de someter la primera solicitud de desembolso para el contrato.
- i) La información sobre la descripción y el monto del contrato, junto con el nombre y la dirección de la firma, estará sujeta a las disposiciones de información pública del Banco tan pronto como reciba del Prestatario una copia firmada del contrato.

3. *Modificaciones a un contrato firmado.* En el caso de contratos sujetos a examen previo del Banco, antes de conceder una prórroga sustancial del plazo estipulado para la ejecución de un contrato, aceptar una modificación sustancial del alcance de los servicios, proceder a la sustitución de personal clave, renunciar a las condiciones de un contrato o efectuar cambios en el contrato que en conjunto elevarían el monto original del contrato en más del 15%, el Prestatario informará al Banco acerca de la prórroga, modificación, sustitución, dispensa o cambio propuestos. Si el Banco determina que lo propuesto no está en consonancia con las disposiciones del Convenio de Préstamo y/o con el Plan de Adquisiciones, informará de ello al Prestatario a la brevedad posible, indicando las razones de dicha determinación. El Prestatario debe enviar al Banco, para sus archivos, una copia de todas las enmiendas que se hagan al contrato.

4. *Traducciones.* Si un contrato está sujeto a examen previo, y si el mismo está escrito en el idioma nacional (o en el idioma utilizado nacionalmente en el país del Prestatario para transacciones comerciales), se proporcionará al Banco una traducción certificada del informe de evaluación y el borrador rubricado del contrato negociado, en el idioma especificado en el PP (inglés, francés y español) para facilitar su examen. El Prestatario también proporcionará al Banco una traducción certificada de toda modificación ulterior de dichos contratos.

Examen posterior

5. El Prestatario guardará toda la documentación con respecto a cada contrato que no está sujeto a las disposiciones del párrafo 2 durante la ejecución del proyecto y hasta después de dos años de la fecha del cierre de Convenio de Préstamo. Esta documentación incluye, pero no está circunscrita, al contrato firmado original, al análisis de las propuestas respectivas, y recomendaciones de adjudicación, para examen del Banco o de sus consultores, excepto que para contratos adjudicados sobre la base de selección de una sola fuente, se debe incluir el registro de justificación, las calificaciones y experiencia de los consultores, y el contrato original firmado. El Prestatario debe entregar esa documentación a pedido del Banco. Si el Banco determina que el contrato no fue adjudicado de conformidad con los procedimientos acordados, como se disponen en el Convenio de Préstamo y se presentaron en el Plan de Adquisiciones aprobado por el Banco o que el contrato mismo no es consistente con tales procedimientos, informará prontamente al Prestatario de la aplicación del párrafo 1.17 de las Normas indicando las razones de dicha determinación.

369



APÉNDICE 2. INSTRUCCIONES A LOS CONSULTORES (IC)

El Prestatario debe utilizar los PP estándar emitidos por el Banco, los que incluyen las IC que abarcan la mayoría de los servicios. Si en circunstancias excepcionales el Prestatario necesitara enmendar las IC estándar, debe hacerlo por intermedio de la Hoja de Datos (HD) técnicos y no mediante la enmienda del texto principal. Las IC debe comprender la información pertinente sobre los siguientes aspectos del trabajo:

- a) una descripción muy breve del trabajo;
- b) los formularios estándar para las propuestas técnicas y financieras;
- c) los nombres de los funcionarios a los que se deben dirigir las aclaraciones y con los cuales se reunirá el representante de los consultores, en caso necesario;
- d) los detalles sobre el procedimiento de selección que se debe seguir, entre ellos: i) una descripción del proceso en dos etapas, si procede; ii) una lista de los criterios para la evaluación técnica y las ponderaciones asignadas a cada criterio; iii) los detalles de la evaluación financiera; iv) las ponderaciones relativas asignadas a la calidad y el costo en el caso de la SBCC; v) el puntaje mínimo aceptable de calidad, y vi) los detalles sobre la apertura en público de las propuestas financieras;
- e) una estimación de la aportación del personal clave (en meses-personal) que se requiere de los consultores, o el presupuesto estimado, mas no ambos;
- f) indicación del mínimo de experiencia, formación académica, y otra similar, que se espera tenga personal clave
- g) los detalles y la situación del financiamiento externo;
- h) información sobre las negociaciones e información financiera y de otro tipo que la firma seleccionada debe proporcionar durante la negociación del contrato;
- i) el plazo para la presentación de propuestas;
- j) la moneda o monedas en que se deben expresar, comparar y pagar los costos de los servicios;
- k) una referencia a cualesquiera leyes del país del Prestatario que puedan tener especial importancia para el contrato del consultor propuesto;
- l) una declaración en el sentido de que la firma y cualquiera de sus filiales deben estar descalificadas para suministrar posteriormente bienes o construir obras o prestar servicios en relación con el proyecto si, a juicio del Banco, tales actividades constituyen un conflicto de intereses con los servicios prestados como parte del trabajo asignado;
- m) el método con arreglo al cual se debe presentar la propuesta, incluido el requisito de que las propuestas técnicas y las propuestas sobre precios se presenten en sobres cerrados y por separado de tal manera que haya seguridad de que el precio no influye en la evaluación técnica;
- n) una solicitud en la que la firma invitada a presentar una propuesta: i) acuse recibo del PP y ii) informe al Prestatario si presentará una propuesta o no;
- o) la lista corta de consultores a los que se invita a presentar propuestas, y si es aceptable o no la asociación entre consultores incluidos en dicha lista;
- p) el plazo durante el cual las propuestas de los consultores se deben considerar válidas y durante el cual los consultores se debe comprometer a mantener sin cambios al personal clave propuesto y deben respetar

M.E.Y.P.

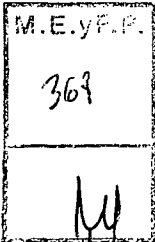
369

ANEXO III

tanto las tarifas como el precio total propuestos; en caso de prórroga del plazo de validez de la propuesta, el derecho de los consultores a no mantener su propuesta;



- q) la fecha prevista para que el Consultor seleccionado comience el trabajo;
- r) una declaración en que se indique: i) si el contrato y el personal de los consultores están o no libres de impuestos; en caso de no estarlo, ii) cuál será la carga tributaria probable o dónde se puede obtener esa información, y una declaración en que se exija al Consultor que en la propuesta financiera incluya una cantidad por separado y claramente indicada para cubrir el pago de impuestos;
- s) si no se han incluido en los TDR o en el proyecto de contrato, detalles sobre los servicios, instalaciones, equipo y personal que vaya a proporcionar el Prestatario;
- t) la división del trabajo en etapas, si procede, y la probabilidad de que haya que realizar servicios complementarios;
- u) el procedimiento que se seguirá para proporcionar aclaraciones sobre la información dada en el PP;
- v) las condiciones para subcontratar una parte del trabajo.



[Handwritten signature]

[Handwritten number 4]



APÉNDICE 3. GUÍA PARA LOS CONSULTORES

Propósito

1. Este apéndice proporciona orientación a los consultores que quieran proporcionar servicios de consultores y profesionales financiados por el Banco o fideicomisos.

Responsabilidad de la selección de consultores

2. La responsabilidad por la ejecución del proyecto y, por consiguiente, por el pago de los servicios de consultoría comprendidos en él, es exclusivamente del Prestatario. Por otra parte, el Convenio Constitutivo del Banco dispone que éste debe desembolsar los fondos de los préstamos que otorga sólo a medida que el Prestatario incurre en gastos. Los desembolsos de un préstamo o una donación se efectúan solamente a petición del Prestatario⁴⁵. Al presentar una solicitud de retiro de fondos, se deben presentar comprobantes de que los fondos han sido utilizados de conformidad con lo dispuesto en el Convenio de Préstamo y/o conforme al Plan de Adquisiciones (o el Convenio de Fondo en Fideicomiso). Los pagos se pueden efectuar a) como reembolso al Prestatario por pago o pagos que éste haya efectuado con sus propios recursos, b) directamente a terceros (el Consultor), o c) a un banco comercial para pagar gastos con cargo a un compromiso especial emitido por el Banco Mundial que cubra una carta de crédito de un banco comercial (procedimiento que es excepcional en el caso de consultores). Como se subraya en el párrafo 1.4 de estas Normas, el Prestatario es responsable de la selección y contratación de los consultores. El Prestatario invita, recibe, y evalúa las propuestas y adjudica el contrato. El contrato es entre el Prestatario y el consultor. El Banco no es parte del contrato.

Papel del Banco

3. Como se indica en estas Normas (Apéndice 1) el Banco examina el PP, la evaluación de las propuestas, las recomendaciones de adjudicación y el contrato, con el objeto de asegurarse de que el proceso se lleve a cabo de acuerdo con los procedimientos convenidos, como lo exige el Convenio de Préstamo y descritos en el Plan de Adquisiciones. El Banco examina los documentos sujetos a examen previo antes de que sean emitidos, como se indica en el Apéndice 1. Además, si en cualquier etapa del proceso de selección (inclusive después de la adjudicación del contrato), el Banco determina que los procedimientos acordados no han sido respetados respecto a cualquier aspecto sustancial, puede declarar que la contratación no ha sido efectuada conforme a los procedimientos convenidos, como se indica en el párrafo 1.17. No obstante, si el Prestatario ha adjudicado un contrato después de que el Banco ha comunicado su "no objeción", el Banco podrá declarar viciada la contratación solamente si la "no objeción" se hubiere basado en información incompleta, inexacta o equívoca proporcionada por el Prestatario. Aún más, si el Banco determina que los representantes del Prestatario o del Consultor han participado en prácticas corruptas o fraudulentas, puede aplicar las sanciones correspondientes establecidas en el párrafo 1.22 de estas Normas.

4. El Banco publica PP y contratos estándar para distintos tipos de servicios de consultoría. Como se señala en los párrafos 2.9 y 2.12 de estas Normas, el Prestatario está obligado a usar estos documentos, con el mínimo de cambios aceptables para el Banco para tomar en cuenta condiciones específicas. Estos documentos son finalizados y emitidos por el Prestatario como parte del PP.

Información sobre los servicios de consultoría

5. La información sobre los servicios de consultoría, que comprenda una breve descripción de la naturaleza de los servicios, los plazos, el costo estimado, los meses-personal, y otros, se incluirá, en primer lugar, en el documento de Información de los Proyectos (IP), en el que se describen los proyectos en preparación. Al mismo tiempo, se incluirá la misma información en la descripción de cada proyecto que figura en el Resumen Mensual de Operaciones (RMO). Dicha información se debe ser actualizada constantemente. Para cada proyecto se requiere la publicación de

⁴⁵ Puede encontrarse una descripción completa de los procedimientos de desembolso del Banco en el Manual de Desembolsos (disponible en la siguiente dirección de la página web del Banco: <http://www.worldbank.org/projects>).

M.E.y F.P.
307

M

ed

Handwritten signature and the number 9.

un anuncio general de adquisiciones en *United Nations Development Business (UNDB online)*⁴⁶ y el *dgMarket*, el que incluirá una descripción más detallada de los servicios que se requieren, el nombre del contratante y el costo presupuestado. Cuando se trate de contratos de alto valor⁴⁷, a lo anterior se agregará un aviso específico en el *UNDB on line*, y en el *dgMarket*, de un anuncio específico en que se soliciten "expresiones de interés". En los Documentos de Evaluación del proyecto (DEP) se proporcionará información aún más detallada.



6. El Documento de Información de los Proyectos (DIP) y el Resumen Mensual de Operaciones (RMO) se pueden obtener a través de Internet y en el Centro de Información Pública⁴⁸ del Banco. Se tendrá acceso a DEP una vez que el préstamo haya sido aprobado. El acceso al *UNDP online* y al *dgMarket* se puede obtener mediante suscripción en línea.

Papel de los consultores

7. Cuando los consultores reciben el PP, y si pueden cumplir los requisitos de los TDR y las condiciones comerciales y contractuales, deberían adoptar las medidas necesarias para preparar una propuesta adecuada (por ejemplo, visitar el país donde se efectuará el trabajo, tratar de establecer asociaciones, reunir documentación y formar el equipo de preparación). Si los consultores encuentran alguna ambigüedad, omisión o contradicción interna en los documentos del PP --especialmente en el procedimiento de selección y en los criterios de evaluación--, o algún concepto que no sea clara o que parezca discriminatorio o restrictivo, deben solicitar una aclaración del Prestatario, por escrito, dentro del plazo especificado para ese fin en el PP.

8. En este sentido cabe subrayar que cada selección se rige por el PP específico emitido por el Prestatario, conforme se indica en el párrafo 1.2 de estas Normas. Si los consultores estiman que alguna disposición del PP no está en consonancia con estas Normas, también deben plantear esta cuestión al Prestatario.

9. Los consultores deben asegurarse de que presentan una propuesta que cumpla con todos los requisitos exigidos, incluida toda la documentación solicitada en el PP. Es esencial que los *currículos* del personal clave que se presenten junto con la propuesta sean fidedignos. Los *currículos* deben estar fechados y firmados por los consultores y por la propia persona. Toda propuesta que no cumpla con algún requisito importante debe ser rechazada. Una vez que las propuestas técnicas hayan sido recibidas y abiertas, no se debe solicitar ni permitir a los consultores que efectúen cambios de fondo, en el personal clave, u otros cambios similares. Del mismo modo, una vez que se reciban las propuestas financieras, no se debe solicitar ni permitir a los consultores que modifiquen el precio cotizado o hagan otros cambios, salvo en el momento de las negociaciones que se realicen de conformidad con lo dispuesto en el PP. Si la extensión de la validez de las propuestas ha sido el motivo por el cual el personal clave no está disponible para una firma, es posible que se haga un cambio de personal clave con calificaciones equivalentes o mejores.

Confidencialidad

10. Como se indica en el párrafo 2.31, el proceso de evaluación de las propuestas debe ser confidencial hasta que la adjudicación del contrato haya sido publicada, con excepción de la información relacionada con el puntaje técnico, conforme se indica en los párrafos 2.20 y 2.27. La confidencialidad permite que las personas encargadas del examen por parte del Prestatario y del Banco eviten interferencias, reales o percibidas. Si durante el proceso de evaluación los consultores desean presentar información adicional al Prestatario, al Banco, o a ambos, deben hacerlo por escrito.

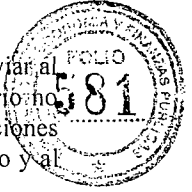
⁴⁶ *UNDB* es una publicación de las Naciones Unidas. Para obtener información sobre suscripciones a esta publicación diríjase a: *Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, Nueva York, NY 10163-5850, EE.UU.* (Página de Internet: www.devbusiness.com; e-mail: dbsubscribe@un.org). *dgMarket* (www.dgmarket.com) es un servicio del *Development Gateway Foundation*, 1889 F Street NW, Washington, DC 2006.

⁴⁷ Contratos con un costo previsto superior al equivalente de US\$200,000.

⁴⁸ La dirección del Centro de Información Pública es la misma del Banco Mundial: 1818 H Street, N.W., Washington, D.C., 20433, EE.UU. La base de datos de los proyectos está disponible en : <http://www4.worldbank.org/projects/>.

Medidas que toma el Banco

11. Si los consultores desean plantear cuestiones o preguntas relativas al proceso de selección, pueden enviar al Banco copias de su correspondencia con el Prestatario, o escribir directamente al Banco cuando el Prestatario no responda prontamente, o cuando tal correspondencia sea una queja contra el Prestatario. Todas las comunicaciones de ese tipo deben dirigirse al Gerente del Proyecto, con copia al Director del Departamento del país prestatario y al Asesor Regional en Adquisiciones. Los nombres de los Gerentes de Proyecto están disponibles en el DEP.



12. Las referencias que reciba el Banco de consultores incluidos en la lista corta antes de la fecha límite para la presentación de la propuesta deben ser enviadas por el Banco, cuando sea del caso, al Prestatario, con las observaciones y recomendaciones del Banco, para que el Prestatario tome medidas o las considere en su respuesta.

13. Respecto de las comunicaciones recibidas de los consultores después de la apertura de las propuestas técnicas, el Banco actuará de la manera siguiente. En el caso de los contratos que no están sujetos a examen previo por el Banco, la comunicación debe ser enviada al Prestatario para que éste la considere y tome las medidas del caso. La respuesta del Prestatario debe examinada posteriormente por funcionarios del Banco en el curso de la supervisión del proyecto. En el caso de los contratos sujetos a examen previo, la comunicación debe ser examinada por el Banco, en consulta con el Prestatario, y si necesita más información, la solicitará al Prestatario. Si se necesitara más información adicional o una aclaración del Consultor, el Banco le solicitará al Prestatario que la obtenga y que formule sus observaciones o las incorpore, conforme esto sea apropiado, en el informe de evaluación. El examen por parte del Banco no se finalizará sino una vez que la comunicación haya sido examinada y considerada cabalmente.

14. Con excepción de los acuses de recibo de las comunicaciones, el Banco se abstendrá de toda discusión o correspondencia con los consultores durante el proceso de selección y examen, hasta que la adjudicación del contrato haya sido notificada.

Reunión de información

15. Si con posterioridad a la notificación de la adjudicación un consultor desea informarse sobre las razones por las cuales su propuesta no fue seleccionada, debe dirigir su solicitud al Prestatario como se indica en el párrafo 2.29. Si el consultor no considera satisfactoria la explicación recibida y desea una reunión con funcionarios del Banco, para ello debe dirigirse al Asesor Regional en Adquisiciones que corresponde al país prestatario, quien organizará una reunión al nivel y con los funcionarios apropiados. En esa reunión se discutirá exclusivamente la propuesta del Consultor, y no las propuestas de los competidores.

