

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

Mayo 2004

Versión revisada en Octubre de 2006 y Mayo de 2010

Las Normas de Mayo de 2004, revisadas en Octubre del 2006 se han revisado para reflejar el reciente acuerdo entre los Bancos Multilaterales de Desarrollo relacionado con la inhabilitación conjunta a las empresas y particulares que han violado las disposiciones respectivas de fraude y la corrupción de sus respectivas Normas de Adquisiciones y Contratación de Consultores. Estas revisiones afectan, respectivamente, los párrafos 1.8 y 1.14.

Por favor tomar en cuenta que las mencionadas revisiones no se deben confundir con la propuesta de una revisión más amplia de las Normas, para lo cual se ha iniciado un proceso de consulta. La mencionada propuesta se presentará a los Directores Ejecutivos para su aprobación el siguiente año fiscal.

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 Unidas |
| PAD | Documento de Evaluación del Proyecto |
| PIB | Producto interno bruto |
| UNDB | <i>United Nations Development Business</i> |

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| I. Introducción..... | 1 |
| <u>1.1</u> Propósito | 1 |
| <u>1.2</u> Consideraciones generales | 1 |
| <u>1.5</u> Aplicabilidad de las Normas | 2 |
| <u>1.6</u> Elegibilidad | 3 |
| <u>1.9</u> Contratación anticipada y financiamiento retroactivo | 4 |
| <u>1.10</u> Asociaciones en participación..... | 4 |
| <u>1.11</u> Examen por el Banco | 4 |
| <u>1.12</u> Contrataciones viciadas | 5 |
| <u>1.13</u> Referencias al Banco..... | 5 |
| <u>1.14</u> Fraude y corrupción | 5 |
| <u>1.16</u> Plan de Contrataciones..... | 8 |
| II. Licitación Publica Internacional | 9 |
| A. Generalidades | 9 |
| <u>2.1</u> Introducción | 9 |
| <u>2.2</u> Tipo y monto de los contratos..... | 9 |
| <u>2.6</u> Licitación en dos etapas | 10 |
| <u>2.7</u> Notificación y publicidad..... | 10 |
| <u>2.9</u> Precalificación de licitantes | 11 |
| B. Documentos de licitación | 12 |
| <u>2.11</u> Generalidades..... | 12 |
| <u>2.13</u> Validez de las ofertas y garantía de seriedad | 12 |
| <u>2.15</u> Idiomas..... | 13 |
| <u>2.16</u> Claridad de los documentos de licitación | 13 |
| <u>2.19</u> Normas técnicas | 14 |
| <u>2.20</u> Uso de marcas comerciales | 14 |
| <u>2.21</u> Precios..... | 15 |
| <u>2.24</u> Ajustes de precios | 15 |
| <u>2.26</u> Transporte y seguros | 16 |
| <u>2.28</u> Disposiciones monetarias..... | 16 |
| <u>2.29</u> Monedas de las ofertas..... | 17 |
| <u>2.31</u> Conversión de monedas para la comparación de las ofertas..... | 17 |
| <u>2.32</u> Moneda de pago | 17 |
| <u>2.34</u> Condiciones y métodos de pago | 18 |
| <u>2.37</u> Ofertas Alternativas | 18 |
| <u>2.38</u> Condiciones contractuales | 18 |
| <u>2.39</u> Garantía de cumplimiento..... | 19 |
| <u>2.41</u> Cláusulas sobre liquidación por daños y perjuicios y bonificaciones | 19 |
| <u>2.42</u> Fuerza mayor | 19 |
| <u>2.43</u> Leyes aplicables y arreglo de diferencias | 20 |

| | |
|---|-----------|
| C. Apertura y evaluación de las ofertas y adjudicación del contrato | 20 |
| 2.44 Plazo para la preparación de las ofertas | 20 |
| 2.45 Procedimientos para la apertura de las ofertas | 20 |
| 2.46 Aclaraciones o modificaciones de las ofertas | 21 |
| 2.47 Confidencialidad | 21 |
| 2.48 Análisis de las ofertas | 21 |
| 2.49 Evaluación y comparación de las ofertas | 21 |
| 2.55 Preferencias nacionales | 23 |
| 2.57 Prórroga de la validez de las ofertas | 23 |
| 2.58 Poscalificación de los licitantes | 23 |
| 2.59 Adjudicación del contrato | 24 |
| 2.60 Notificación de la adjudicación | 24 |
| 2.61 Rechazo de todas las ofertas | 24 |
| 2.65 Información sobre adjudicaciones | 25 |
| | |
| D. Licitación pública internacional modificada | 25 |
| 2.66 Operaciones de un Programa de Importaciones | 25 |
| 2.68 Adquisición de productos básicos | 25 |
| | |
| III. Otros Métodos de Contratación | 27 |
| 3.1 Generalidades | 27 |
| 3.2 Licitación Internacional Limitada | 27 |
| 3.3 Licitación Pública Nacional | 27 |
| 3.5 Comparación de precios | 28 |
| 3.6 Contratación directa | 28 |
| 3.7 Construcción por administración | 29 |
| 3.9 Contrataciones a través de agencias de las Naciones Unidas | 29 |
| 3.10 Agentes de Contrataciones | 30 |
| 3.11 Agentes de inspección | 30 |
| 3.12 Contrataciones en préstamos a intermediarios financieros | 30 |
| 3.13 Contrataciones por el sistema CPO/COT/CPOT, Concesiones y modalidades semejantes del sector privado | 31 |
| 3.14 Contratación basada en desempeño | 31 |
| 3.16 Contrataciones con préstamos garantizados por el Banco | 32 |
| 3.17 Participación de la comunidad en las contrataciones | 32 |
| | |
| Apéndice 1..... | 33 |
| Apéndice 2..... | 36 |
| Apéndice 3..... | 39 |

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:

-
- 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).

- 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 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:

⁶ Véanse los párrafos 1.6, 1.7, y 1.8.

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.

- 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 aquellas 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 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.

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

¹¹ Véase el párrafo 2.5.

- 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 sancione de conformidad con lo dispuesto en el subpárrafo d) del párrafo 1.14 de estas Normas o de conformidad con las políticas Anticorrupción y el régimen de sanciones del grupo del Banco Mundial¹³ será inelegible para que se le adjudiquen contratos financiados por el Banco o para beneficiarse financieramente o de cualquier otra manera de un contrato financiado 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

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. El régimen de sanciones del Banco está disponible en el sitio web externo del Banco.

¹⁴ Ver párrafo 1.16.

respecto a las diferentes categorías de bienes y obras que han de financiarse, total o parcialmente, con el préstamo del Banco.

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, los proveedores, los contratistas y sus agentes (hayan sido declarados o no), el personal, los subcontratistas, proveedores de servicios o proveedores de insumos que participen en contratos financiados por

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.

el Banco, observen las más elevadas normas éticas durante el proceso de contrataciones y la ejecución de dichos contratos.¹⁸ 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 impropriamente 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;
 - (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.

¹⁸ En este contexto, cualquiera acción que tome un licitante, proveedor, contratista o cualquier integrante de su personal, o su agente o sus subcontratistas, proveedores de servicios, proveedores de insumos y/o sus empleados 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.

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 dirigido 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.

- 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, en cualquier momento, de conformidad con el régimen de sanciones del Banco^a, incluyendo declarar dicha firma o persona inelegible públicamente, en forma indefinida o durante un período determinado para: i) que se le adjudique un contrato financiado por el Banco y ii) que se le nomine^b subcontratista, consultor, fabricante o proveedor de productos o servicios de una firma que de lo contrario sería elegible para que se le adjudicara un contrato financiado por el Banco.
- 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.¹⁸ 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.

^a Una firma o persona podrá ser declarada inelegible para que se le adjudique un contrato financiado por el Banco al término de un procedimiento de sanciones en contra del mismo, de conformidad con el régimen de sanciones del Banco. Las posibles sanciones incluirán: (i) suspensión temporal o suspensión temporal temprana en relación con un procedimiento de sanción en proceso; (ii) inhabilitación conjunta de acuerdo a lo acordado con otras Instituciones Financieras Internacionales incluyendo los Bancos Multilaterales de Desarrollo; y (iii) las sanciones corporativas del Grupo Banco Mundial para casos de fraude y corrupción en la administración de adquisiciones.

^b Un subcontratista, consultor, fabricante y/o un proveedor de productos o servicios (se usan diferentes nombres según el documento de licitación utilizado) nominado es aquel que ha sido: (i) incluido por el licitante en su aplicación u oferta de precalificación por cuanto aporta la experiencia clave y específica y el conocimiento que permite al licitante cumplir con los criterios de calificación para una licitación en particular; o (ii) nominado por el prestatario.

¹⁸ 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

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 Contrataciones¹⁹ 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.²⁰ 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.

¹⁹ 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.

²⁰ Ver Apéndice 1.

II. LICITACIÓN PÚBLICA 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 elegibles²¹ 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,²² 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 bajo²³.

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.

²¹ Véanse los párrafos 1.6, 1.7 y 1.8.

²² En estas Normas “planta” se refiere a equipo instalado, como en el caso de un establecimiento de producción.

²³ Véanse los párrafos 2.49–2.54 de los procedimientos de evaluación de ofertas.

Los contratos correspondientes a diseño y construcción, así como los correspondientes a administración de contratos²⁴, también son aceptables cuando esto resulta apropiado.²⁵

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 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.²⁶

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*²⁷. 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.

²⁴ 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.)

²⁵ Véase también los párrafos 3.14 y 3.15 relacionados con contratación basada en desempeño.

²⁶ 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.

²⁷ El *UNDB* 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).

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 *UNDB 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.²⁸

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.²⁹

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 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.

²⁸ Véase el párrafo 2.44.

²⁹ El Banco ha preparado un documento de precalificación estándar para que los Prestatarios lo usen cuando proceda.

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 Estándar de Licitación (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

licitación³⁰ 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.

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.³¹ 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.

³⁰ 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.

³¹ El Banco debe expresar su satisfacción con el idioma que se utilice.

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, 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)³² en el caso de todos los bienes, y EXW³³ (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 elegible³⁴. 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.³⁵

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

³² 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 descuento 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.

³³ 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.

³⁴ Véase el párrafos 1.6, 1.7 y 1.8.

³⁵ 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.

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.

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)³⁶ 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–

³⁶ *INCOTERMS 2000* en el caso de los bienes francos (lugar convenido), y flete pagado (lugar de destino convenido).

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 Prestatario³⁷ 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 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.

³⁷ En adelante llamada moneda nacional.

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.

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.³⁸ 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.

³⁸ 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.

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.³⁹ 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 límite⁴⁰ 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

³⁹ 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.

⁴⁰ A fin de dejar tiempo suficiente para llevar las ofertas al lugar anunciado para su apertura pública.

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 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.⁴¹

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 reservas⁴².

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 bajo⁴³, sin que sea necesariamente aquella cuyo precio cotizado sea el más bajo, debe ser seleccionada para la adjudicación.

⁴¹ Véase el párrafo 2.44

⁴² Para lo que respecta a las correcciones, véase el párrafo 2.49.

⁴³ Véase el párrafo 2.52.

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 importados⁴⁴ 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.⁴⁵

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.

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 gravámenes⁴⁶, 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.

⁴⁴ 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.

⁴⁵ 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.

⁴⁶ 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.).

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,⁴⁷ 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.

⁴⁷ 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 evaluado⁴⁸. 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 *UNDB 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

⁴⁸ Denominados “licitante evaluado del costo más bajo” y “oferta evaluada como la más baja,” respectivamente.

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 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 Importaciones⁴⁹

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 Préstamo⁵⁰.

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

⁴⁹ Véase también el párrafo 3.11.

⁵⁰ 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.

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 cotice 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.

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.⁵¹ 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 modificados⁵² 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

⁵¹ 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.

⁵² Cualquier modificación deberá reflejarse en el Convenio de Préstamo

las ventajas de la LPI quedan ampliamente contrarrestadas por la carga administrativa y financiera que ella supone.

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.

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:

- a) 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.
- b) 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.

- c) El equipo requerido es patentado o de marca registrada y sólo puede obtenerse de una fuente.
- d) 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.
- e) 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 online* 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,⁵³ puede ser el único método práctico para la ejecución de algunos tipos de obras. Este método puede justificarse cuando:

- a) No puedan definirse anticipadamente las cantidades de trabajo involucrado
- b) 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;
- c) Los trabajos deban llevarse a cabo sin interferir con las operaciones que estén en marcha;
- 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.

⁵³ 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.”

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 Contrataciones⁵⁴. 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.

⁵⁴ 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.

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,⁵⁵ concesiones o algún sistema semejante del sector privado, se debe emplear uno 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 semejante⁵⁶ 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 período 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,⁵⁷ 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

⁵⁵ CPO: Construcción-propiedad-operación (del inglés, BOO).

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

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

⁵⁶ 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.

⁵⁷ 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.

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 concesión⁵⁸. 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

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.

⁵⁸ 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.

APÉNDICE 1

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 contratos⁵⁹ 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.

⁵⁹ 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.

- 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 expedita 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 período de ésta.
- 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 país⁶⁰ (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.

Examen posterior

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.

⁶⁰ 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.⁶¹ Sin embargo, con la “no objeción” del Banco, las licitaciones para tales contratos se pueden convocar y evaluar bajo la base de precios DDP⁶² (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 nacionales⁶³ 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,⁶⁴ 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.

⁶¹ 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.

⁶² 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.

⁶³ La preferencia para los contratistas nacionales aplica solamente en los países que reúnan los requisitos correspondientes.

⁶⁴ En la etapa de la precalificación y/o de la licitación.

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.

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.⁶⁵ 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.

⁶⁵ 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>)

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 del Banco Mundial,⁶⁶ en el *Infoshop*,⁶⁷ 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

⁶⁶ <http://www.worldbank.org>

⁶⁷ 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/>.

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 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.