

- 2.36 En los documentos de licitación se deben indicar el método y los términos de pago, si se permiten otros métodos y términos de pago y, en caso afirmativo, cómo se considerarán los mismos en la evaluación de las ofertas.

Ofertas Alternativas

- 2.37 En los documentos de licitación se debe indicar claramente si los oferentes pueden presentar ofertas alternativas, cómo deben ser presentadas, cómo deben ofrecerse los precios y las bases sobre las cuales las ofertas alternativas serán evaluadas.

Condiciones Contractuales

- 2.38 Los contratos deben especificar con claridad el alcance de las obras por ejecutar o de 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 la construcción que hubiere sido contratado por el Prestatario para la supervisión y administración del contrato. Además de las condiciones generales del contrato, deben incluirse las condiciones especiales que se apliquen específicamente a los bienes por suministrar o a 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.²⁹ 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 por parte del Prestatario; alternatively, los contratos pueden estipular que se retenga un porcentaje de cada pago periódico, hasta tanto no se haya efectuado la aceptación definitiva. 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 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

²⁹ 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 oferente. 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.

estipulaciones referentes a la puesta en marcha del 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 o 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.

Leyes Aplicables y Solución de Controversias

- 2.43 En las condiciones del contrato deben incluirse estipulaciones acerca de las leyes aplicables y del foro para la solución de controversias. 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 podrá designarse al Banco como árbitro ni pedírsele que designe uno. 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 oferentes 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 oferentes enviar ofertas por correo o entregarlas por mano. Los Prestatarios pueden utilizar sistemas electrónicos que permitan a los oferentes 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 autenticación o un sistema semejante para mantener a los oferentes vinculados a sus ofertas. En este caso, los oferentes deben poder continuar utilizando la opción de entregar sus ofertas en copia impresa. 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 límite³⁰ 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 un acto público. Se debe permitir la presencia de los oferentes o de sus representantes (en persona o por medios electrónicos cuando se utilice licitación por medios electrónicos). Al momento de abrir cada oferta, se deben leer en voz alta y deben publicarse por medios electrónicos cuando se haya utilizado una licitación de este tipo y registrar en un acta, el nombre del oferente 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 y a todos los participantes. 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 Políticas, no se debe pedir a ningún oferente que modifique su oferta ni permitirle que lo haga después de vencido el plazo de recepción. El Prestatario debe pedir a los oferentes 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 oferentes deben hacerse por escrito, ya sea en papel o por medio de un sistema electrónico con el que el Banco esté de acuerdo.³¹

Confidencialidad

- 2.47 Después de la apertura pública de las ofertas, no debe darse a conocer a los oferentes ni a personas que no estén oficialmente involucradas en este proceso, información alguna acerca del análisis, aclaración y evaluación de las ofertas ni sobre las recomendaciones relativas a la adjudicación, hasta cuando 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 Políticas; (b) están debidamente firmadas; (c) están acompañadas de las garantías o de las declaratorias exigidas firmadas, conforme se especifica

³⁰ A fin de dejar tiempo suficiente para llevar las ofertas al lugar anunciado para su apertura pública.

³¹ Véase el párrafo 2.44.

en el párrafo 2.14 de estas Políticas; (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 respecto de 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 oferente corrija o elimine las desviaciones sustanciales o las reservas que hubiese formulado.³²

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 bajo,³³ sin que sea necesariamente aquella cuyo precio cotizado sea el más bajo, debe ser seleccionada para la adjudicación.
- 2.50 El precio de cada oferta leído en el acto de apertura de las ofertas debe ajustarse para corregir cualesquiera errores aritméticos. Además, para el propósito de la evaluación, deben hacerse ajustes respecto de cualquier desviación o reserva no significativa. En la evaluación no deben tomarse en cuenta las disposiciones sobre ajuste de precios aplicables al período de ejecución del contrato.
- 2.51 La evaluación y comparación de las ofertas se debe efectuar sobre la base del precio cotizado utilizando el término de INCOTERMS especificado en los documentos de licitación, sumado a los precios de toda instalación, capacitación, puesta en marcha y otros servicios similares que se requieran.³⁴
- 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 como han de aplicarse a fin de determinar la oferta evaluada como la más baja. En el caso de bienes y equipos, 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 de los documentos de licitación.
- 2.53 En contratos de construcción de obras o de llave en mano los contratistas son responsables por el pago de todos los derechos, impuestos y otros gravámenes,³⁵ y los oferentes deben tomar en cuenta estos factores al preparar sus ofertas. La evaluación y comparación de las

³² Para lo que respecta a las correcciones, véase el párrafo 2.50.

³³ Véase el párrafo 2.52.

³⁴ La evaluación de las ofertas no debe tomar en cuenta: (a) los derechos aduaneros y otros impuestos aplicables a los bienes importados cotizados utilizando el término INCOTERMS 2000 especificado en los documentos de licitación (para los cuales están excluidos de los derechos aduaneros); y (b) impuestos de venta o similares relacionados con la venta o entrega de los bienes.

³⁵ 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).

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 ofertas. Cuando el tiempo fuese un factor crítico, se puede tomar en cuenta el valor de la terminación adelantada de las obras, de acuerdo con los criterios indicados 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 explique las razones específicas en que se basa la recomendación para la adjudicación del contrato.

Preferencia Nacional

- 2.55 A solicitud del Prestatario, y con sujeción a condiciones que han de establecerse en el Contrato de Préstamo y especificarse en los documentos de licitación, podrá darse un margen de preferencia en la evaluación de las ofertas 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.
- 2.56 Cuando se permita aplicar un margen de preferencia a los bienes de fabricación nacional, en la evaluación y comparación de las ofertas deben seguirse los métodos y etapas especificados en el Apéndice 2 de estas Políticas.

Prórroga de la Validez de las Ofertas

- 2.57 Los Prestatarios deben finalizar la evaluación de las ofertas y la adjudicación de los contratos dentro del período inicial de validez de las ofertas, 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 oferentes, antes de la fecha de vencimiento de las mismas. 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 puede solicitar o permitir a los oferentes modificar el precio (básico) cotizado ni otras condiciones de sus ofertas. Los oferentes deben tener el derecho de negarse a otorgar tal prórroga sin que la garantía de mantenimiento 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 Oferentes

- 2.58 Si no hubiera habido precalificación de oferentes, el Prestatario debe determinar si el oferente cuya oferta ha sido considerada como la 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 oferente no reúne las condiciones necesarias su oferta debe

ser rechazada. En tal caso, el Prestatario debe hacer una determinación similar en cuanto al oferente cuya oferta haya sido evaluada como la siguiente más baja.

Adjudicación del Contrato

- 2.59 El Prestatario debe adjudicar el contrato, dentro del período de validez de las ofertas, al oferente que reúna los requisitos apropiados en cuanto a capacidad y recursos y cuya oferta: (i) responda sustancialmente a los requisitos exigidos en los documentos de licitación y (ii) represente el costo más bajo evaluado.³⁶ A ningún oferente se le debe exigir, como condición para la adjudicación del contrato, que asuma responsabilidades por trabajos que no hubiesen sido previstos en los documentos de licitación, o que efectúe cualquier modificación a la oferta que presentó originalmente.

Publicación 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 los sitios de Internet del *UNDB online* y del Banco los resultados que identifiquen la oferta y los números de lotes y la siguiente información: (a) el nombre de cada oferente que haya entregado una oferta; (b) los precios de las ofertas leídos en voz alta en el acto de apertura de ofertas; (c) el nombre y precio evaluado de cada oferta que hubiese sido evaluada; (d) el nombre de los oferentes cuyas ofertas hubiesen sido rechazadas y las razones de su rechazo; (e) el nombre del oferente ganador y el precio que ofreció, así como la duración y resumen del alcance del contrato adjudicado.

Rechazo de Todas las Ofertas

- 2.61 Los documentos de licitación generalmente estipulan que el Prestatario podrá rechazar todas las ofertas. El rechazo de todas las ofertas se justifica cuando no haya competencia efectiva, o cuando las ofertas no respondan sustancialmente a lo solicitado, o los precios de las ofertas sean sustancialmente más elevados que los presupuestos disponibles. Sin embargo, la falta de competencia no se debe determinar exclusivamente sobre la base del número de oferentes.

M.E. y F.P.
205

Aun cuando solamente una oferta sea 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 debió 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 consentimiento del Banco, invitar solamente a las empresas que presentaron ofertas la primera vez.

³⁶ Denominados “oferente evaluado con el costo más bajo” y “oferta evaluada como la más baja”, respectivamente.

- 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 el costo estimado por el Prestatario, previamente a la licitación, por un monto considerable, el Prestatario debe investigar las causas del exceso de costo y considerar la posibilidad de llamar nuevamente a licitación, como se indica en los párrafos anteriores. Como alternativa, el Prestatario podrá negociar con el oferente 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 nueva licitación o entablar negociaciones con el oferente 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 oferente que desee averiguar las razones por las cuales su oferta no fue seleccionada, debe solicitar una explicación del Prestatario. El Prestatario debe proporcionar oportunamente una explicación del por qué esa oferta no fue seleccionada, ya sea por escrito o mediante una reunión de información, o ambas, a opción del Prestatario. El oferente debe asumir todos los costos de asistencia a tal reunión.

D. Licitación Pública Internacional Modificada

Operaciones Relacionadas con Programas de Importaciones³⁷

- 2.66 Cuando en un 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 Contrato de Préstamo.³⁸

- 2.67 Las disposiciones simplificadas respecto de la publicidad de las adquisiciones mediante licitación pública internacional no requieren un Aviso General de Adquisiciones. Los Avisos Específicos de Adquisiciones se deben publicar por lo menos en un periódico de circulación nacional en el país del Prestatario (o en la gaceta oficial si ésta se encuentra disponible en Internet, o en un portal electrónico de libre acceso), además de publicarlos en los sitios de Internet del *UNDB online* y del Banco. 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.

³⁷ Véase también el párrafo 3.11.

³⁸ 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.

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 existente en un momento determinado. Muchos de ellos se cotizan en mercados establecidos de productos básicos. A menudo la adquisición entraña adjudicaciones múltiples para cantidades parciales, con el objeto de lograr seguridad en el abastecimiento, y compras múltiples durante un cierto período de tiempo para aprovechar así las ventajas de las condiciones favorables del mercado y mantener las existencias bajas. Se puede preparar una lista de oferentes precalificados a los cuales se pueda invitar a presentar ofertas periódicamente. Se puede solicitar a los oferentes que coticen precios vinculados con los precios de mercado en el momento del embarque o con anterioridad a éste. La validez de las ofertas debe ser lo más corta posible. Para la licitación y el pago se puede usar la moneda única en la cual se cotea normalmente el producto básico en cuestión. La moneda se debe especificar en el documento de licitación. Estos documentos pueden autorizar la presentación de 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 oferentes 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 sea el método más económico y eficiente de contratación, y para las cuales se considere más apropiado el uso de otros métodos.³⁹ Las políticas del Banco respecto de márgenes de preferencia para los bienes fabricados en el país 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 los casos de LIL, las preferencias nacionales no aplican.

³⁹ Los contratos no se deben dividir en unidades menores para evitar el uso de LPI; cualquier propuesta de dividir un contrato en paquetes menores requiere de la aprobación previa del Banco.

Salvo en lo relativo a anuncios y preferencias requeridos en una LPI, en este método aplican todas las reglas de la LPI, incluida 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 las características y alcance de dichas adquisiciones, no sea probable que atraigan 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 modificados⁴⁰ en la medida necesaria para lograr economía, eficiencia, transparencia y compatibilidad general con la Sección I de estas Políticas. La LPN puede constituir el método de contratación preferido cuando no se espera que los oferentes 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 LPN pueden utilizarse también cuando sea evidente que las ventajas de la LPI quedan ampliamente contrarrestadas por la carga administrativa y financiera que ella supone.
- 3.4 La publicidad puede limitarse por lo menos al único sitio de Internet oficial del país dedicado a la publicación de avisos de licitación del sector público o, en ausencia de éste, a un periódico de amplia circulación nacional. Los documentos de licitación pueden emitirse en cualquiera de los idiomas oficiales del Banco y generalmente se utiliza la moneda del país del Prestatario para los propósitos de licitación y pago. Adicionalmente, los documentos de licitación deben contener información clara respecto de cómo deben presentarse las propuestas, así como del 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 con el fin de asegurar precios razonables; los métodos empleados en la evaluación de las ofertas y en la adjudicación de los contratos deben ser objetivos, se deben dar a conocer a todos los oferentes y no aplicarse arbitrariamente. Los métodos también deben 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 oferentes pueden presentar disconformidad respecto de 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, con el objeto de obtener precios competitivos. Es un método apropiado para adquirir bienes en existencia, fáciles de obtener,

⁴⁰ Cualquier modificación deberá reflejarse en el Contrato de Préstamo.

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 pueden presentarse por carta, fax o medios electrónicos. Para la evaluación de las cotizaciones el comprador debe seguir los mismos principios que aplican para las licitaciones 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 se lleva a cabo 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 puede obtenerse de una sola 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; y
- (e) en casos excepcionales, tales como en respuesta a desastres naturales.

3.7 Una vez firmado el contrato, el Prestatario debe publicar en los sitios de Internet del UNDB *online* y del Banco, 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 del período anterior.

Administración Directa

- 3.8 La administración directa, esto es, la que realiza el Prestatario mediante el empleo de su propio personal y equipos,⁴¹ 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 para las que sea 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.

Compras Directas a Agencias Especializadas⁴²

- 3.9 Puede haber situaciones en que sea necesario comprar directamente a una agencia especializada 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.

Agencias de Contrataciones

- 3.10 Cuando los Prestatarios carezcan de la organización, recursos y experiencia necesarios, pueden considerar (o el Banco puede solicitar que lo hagan así) 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 Contrato de Préstamo y posteriormente detallados en el Plan de Adquisiciones aprobado por el Banco, incluyendo la utilización de los documentos estándar de licitación del Banco, los procedimientos de revisión y la documentación que éste requiera. Esta regla también se aplica en los casos en que una agencia especializada actúe como agente de contrataciones.⁴³ Se pueden emplear de manera semejante contratistas de administración de contratos, pagándoles un honorario para que contraten diversos trabajos relacionados con

⁴¹ Debe considerarse como unidad de ejecución por administración directa 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".

⁴² Agencias Especializadas son agencias afiliadas a organizaciones internacionales públicas que pueden ser contratadas por Prestatarios como consultores, agencias de adquisiciones o proveedores financiados por el Banco.

⁴³ Las Políticas para la utilización de consultores aplican a la selección de agentes de contrataciones y 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 Contrato de Préstamo y en el Plan de Contrataciones, y siempre que el Banco considere que las condiciones de la selección y el empleo son aceptables.

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.

Agencias de Inspección

- 3.11 La inspección previa al embarque y la certificación de las importaciones son 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. Sin embargo, 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 proporcione fondos a un intermediario, como es el caso de un organismo de crédito agrícola o de una institución financiera de desarrollo, que hayan de trasladarse bajo otro préstamo a beneficiarios, como son individuos, empresas del sector privado, empresas pequeñas o medianas, o empresas comerciales autónomas del sector público, para el financiamiento parcial de subproyectos, las contrataciones las efectúan en general los respectivos beneficiarios según prácticas corrientes del sector privado o comerciales, aceptables para el Banco. Sin embargo, aun en estas situaciones, la LPI puede ser el método más eficiente y económico para la compra de elementos grandes, o en los casos en que puedan agruparse grandes cantidades de bienes iguales para efectuar compras a granel.

Contrataciones por el Sistema CPO/COT/CPOT, Concesiones y Modalidades Semejantes del Sector Privado

- 3.13 Cuando el Banco participe en el financiamiento de un proyecto cuyas contrataciones se efectúen por medio de los sistemas CPO/COT/CPOT,⁴⁴ concesiones o algún sistema semejante del sector privado, se debe emplear uno de los procedimientos de contratación siguientes, según se establezca en el Contrato de Préstamo y sea detallado en el Plan de Adquisiciones aprobado por el Banco.

- (a) cuando se trate de contratos de tipo CPO/COT/CPOT u otro tipo de contrato semejante⁴⁵ el concesionario o empresario debe seleccionarse mediante procedimientos de LPI, aceptables para el Banco, que pueden comprender varias etapas con el fin de obtener la combinación óptima de criterios de evaluación, tales como el costo y la magnitud del financiamiento propuestos, las especificaciones de funcionamiento de las instalaciones ofrecidas, el precio que ha de cobrarse al usuario

⁴⁴ CPO: Construcción, propiedad, operación (del inglés, BOO).

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

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

⁴⁵ 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.

- o comprador, otros ingresos que le puedan generar al Prestatario o comprador 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 del Proyecto preparado por el Banco, y en el Contrato 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 hubiese sido seleccionado en la forma estipulada en el subpárrafo (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,⁴⁶ también llamada 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 medibles, 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. El pago se hace de acuerdo con la cantidad de resultados obtenidos, sujetos a la entrega con el nivel de calidad requerido. La reducción en los pagos (o retenciones) puede hacerse cuando la calidad de los resultados sea baja y, en algunos casos, cuando se deban pagar primas para obtener resultados 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 tiene la opción 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 La contratación basada en desempeño (o contratación basada en resultados) puede incluir, entre otros: (a) el suministro de servicios que serán pagados en función de resultados; (b) el diseño, suministro, construcción (o rehabilitación) y concesión de una instalación que va a ser operada por el Prestatario, o (c) el 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 posteriormente a su puesta en marcha.⁴⁷ Por lo general se requiere la precalificación de los proveedores en los casos en que se requiera el diseño, suministro y/o construcción, y el empleo del método de licitación en dos etapas como se describe en el párrafo 2.6.

⁴⁶ En proyectos financiados por el Banco, el uso del método de contratación basado en desempeño debe ser el resultado de un análisis técnico satisfactorio de las diferentes opciones disponibles y debe ser incluido en el Informe de Proyecto o estar sujeto a la aprobación previa del Banco para su incorporación en el Plan de Contrataciones.

⁴⁷ Ejemplos 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 puesta en marcha de una planta generadora de electricidad térmica que será operada por el Prestatario; y (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.

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 del proyecto o del logro de ciertos objetivos sociales específicos, sea aconsejable, para algunos componentes del proyecto: (a) solicitar la participación de las comunidades locales 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 intensiva o de otro tipo, los procedimientos de contrataciones, las especificaciones y la agrupación de contratos se adaptarán debidamente para tener en cuenta estas consideraciones, siempre que sean eficientes y aceptables para el Banco. Los procedimientos propuestos y los componentes del proyecto que serán realizados por la participación comunitaria se describirán en el Contrato de Préstamo y se detallarán posteriormente en el Plan de Adquisiciones o los documentos de ejecución del proyecto aprobados por el Banco.⁴⁸

⁴⁸ Por ejemplo, el Manual Operativo o los lineamientos de cómo se llevará a cabo el proyecto.



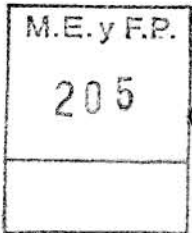
Revisión por el Banco de las Decisiones en Materia de Adquisiciones

Programación de las Adquisiciones

1. El Banco debe revisar los arreglos del Plan de Adquisiciones que proponga el Prestatario para asegurar que estén de acuerdo con lo establecido en el Contrato de Préstamo y en estas Políticas. El Plan de Adquisiciones debe cubrir un período inicial de por lo menos 18 meses. El Prestatario debe actualizar el Plan de Adquisiciones anualmente según se requiera y siempre cubriendo los 18 meses siguientes del período de ejecución del proyecto. Cualquier propuesta de revisión del Plan de Adquisiciones debe ser presentada al Banco para su aprobación.

Revisión Ex-Ante

2. En relación con todos los contratos⁴⁹ que estén sujetos a revisión ex-ante 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, incluido 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. Deberá incorporar en esos procedimientos y documentos las modificaciones que el Banco razonablemente le solicite. En el informe de evaluación de las propuestas recibidas por el Prestatario, se debe presentar al Banco una lista de los oferentes que se propone precalificar, además de una declaración sobre sus calificaciones y sobre las razones para la exclusión de cualquier postulante a la precalificación, con el fin de que el Banco pueda formular sus observaciones antes de que el Prestatario comunique su decisión a los interesados. El Prestatario debe incorporar en dichos documentos las adiciones, supresiones o modificaciones que 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 oferentes 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



⁴⁹ 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 tanto el Banco haya dado su aprobación. Las previsiones en (h) de este párrafo se deben aplicar con respecto al contrato ejecutado.

solicite. Cualquier modificación posterior requiere la aprobación del Banco antes de que sea remitida a los posibles oferentes.

- (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 Contrato de Préstamo o con el Plan de Adquisiciones, o ambos, debe informar al respecto en forma expedita al Prestatario, indicando las razones de dicha determinación. De otra manera, el Banco debe emitir su "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 requiriera 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 fuese superior a cuatro semanas, y para toda solicitud de prórroga ulterior, cualquiera fuese el período de ésta.
- (e) Si posteriormente a la publicación de los resultados, el Prestatario recibiera disconformidades o quejas de parte de los oferentes, debe enviar al Banco para su información una copia de dichas quejas o disconformidades y las respuestas a las mismas.
- (f) Si como resultado del análisis de las disconformidades el Prestatario modificara 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 Políticas.
- (g) Salvo que el Banco hubiera dado previamente su no objeción, 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 una copia fiel del contrato tan pronto como éste se firme y antes de enviar al Banco la primera solicitud de desembolso de fondos del préstamo con respecto a dicho contrato.
- (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 oferente ganador y debe publicarse por el Banco en cuanto éste reciba la copia firmada del contrato.

M.E. y F.P.
205