

Capítulo 2: Normas para Adquisiciones Financiadas por Préstamos AOD del Japón

ÍNDICE

	Página
PARTE I ASPECTOS GENERALES	63
Sección 1.01 Introducción	63
Sección 1.02 Licitación Pública Internacional (LPI)	66
Sección 1.03 Procedimientos Diferentes a la Licitación Pública Internacional (LPI).....	67
Sección 1.04 Elegibilidad	69
Sección 1.05 Revisión de JICA.....	70
Sección 1.06 Prácticas Corruptas o Fraudulentas	72
Sección 1.07 Conflicto de Intereses	75
Sección 1.08 Idioma.....	78
PARTE II LICITACIÓN PÚBLICA INTERNACIONAL (LPI)	79
A. Tipo y Tamaño del Contrato.....	79
Sección 2.01 Tipos de Contratos.....	79
Sección 2.02 Tamaño del Contrato.....	81
Sección 2.03 Licitación en Una Etapa: Dos Sobres y Licitación en Dos Etapas	82
B. Publicidad y Precalificación	84
Sección 3.01 Publicidad.....	84
Sección 3.02 Precalificación de los Licitantes	85
C. Documentos de Licitación	89
Sección 4.01 Disposiciones Generales.....	89
Sección 4.02 Referencia a JICA	91
Sección 4.03 Garantía de Seriedad de Oferta	92
Sección 4.04 Condiciones del Contrato	93
Sección 4.05 Claridad de los Documentos de Licitación	94
Sección 4.06 Estándares	96
Sección 4.07 Uso de Marcas	97
Sección 4.08 Gastos en Virtud de los Contratos.....	98

Sección 4.09	Moneda de las Ofertas.....	98
Sección 4.10	Conversión de las Monedas para la Comparación de Ofertas.....	99
Sección 4.11	Moneda de Pago.....	100
Sección 4.12	Cláusulas de Ajuste de Precio	101
Sección 4.13	Anticipos.....	102
Sección 4.14	Garantías de Fiel Cumplimiento y Retenciones.....	103
Sección 4.15	Seguros	105
Sección 4.16	Cláusulas de Liquidación por Daños y Perjuicios y Bonificaciones	106
Sección 4.17	Fuerza Mayor	107
Sección 4.18	Resolución de Conflictos.....	108
Sección 4.19	Leyes Aplicables	109
D.	Apertura de las Ofertas, Evaluación y Adjudicación del Contrato	110
Sección 5.01	Intervalo de Tiempo entre la Invitación y la Presentación de Ofertas	110
Sección 5.02	Procedimientos Relacionados con la Apertura de Ofertas.....	111
Sección 5.03	Aclaración o Alteración de Ofertas.....	112
Sección 5.04	Confidencialidad del Proceso.....	113
Sección 5.05	Análisis de las Ofertas	114
Sección 5.06	Evaluación y Comparación de Ofertas	115
Sección 5.07	Poscalificación de Licitantes	118
Sección 5.08	Informe de Evaluación	119
Sección 5.09	Adjudicación del Contrato	120
Sección 5.10	Rechazo de Ofertas.....	121
Sección 5.11	Notificación a los Licitantes No Adjudicados y Rendición de Información	124
Sección 5.12	Información a Publicarse.....	125

Las Secciones de las Normas están indicadas en los recuadros. Las notas sobre las Secciones que se encuentran debajo de los recuadros, normalmente también serán respetadas, ya que representan la apropiada interpretación de las Secciones de estas Normas.

Parte I ASPECTOS GENERALES

Sección 1.01 Introducción

(1) Las “Normas para Adquisiciones Financiadas por Préstamos AOD del Japón” son aplicables para los Préstamos AOD proporcionados por la AGENCIA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL DEL JAPÓN (en adelante “JICA”), en conformidad con la Cláusula (a), Numeral (ii), Párrafo 1, Artículo 13 de la LEY de la AGENCIA ADMINISTRATIVA INCORPORADA - AGENCIA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL DEL JAPÓN.

(2) Estas Normas estipulan las reglas generales a ser observadas por los Prestatarios de Préstamos AOD del Japón para la adquisición de bienes y servicios para un proyecto de desarrollo financiado parcialmente o en su totalidad por los Préstamos AOD del Japón. (El término “Prestatario”, como se utiliza en estas Normas, también hace referencia a la Agencia Ejecutora del proyecto y el término “bienes y servicios”, como se utiliza en estas Normas, incluye servicios relacionados distintos a los de consultoría.)

(3) Se exige que los recursos de los Préstamos AOD del Japón sean utilizados con la debida atención a las consideraciones de economía, eficiencia, transparencia en el proceso de adquisición y no discriminación entre los licitantes elegibles para contratos de adquisiciones.

(4) La aplicación de estas Normas a un proyecto en particular financiado por un Préstamo AOD proporcionado por JICA se estipula en el Convenio de Préstamo entre JICA y el Prestatario.

(5) Estas Normas rigen la relación entre JICA y el Prestatario, quien es responsable de la adquisición de los bienes y servicios. Las disposiciones de estas Normas no se interpretarán como la creación de ningún derecho u obligación entre JICA y un tercero, incluyendo a los licitantes que participan en la adquisición de bienes y servicios. Los derechos y obligaciones del Prestatario frente a los licitantes sobre los bienes y servicios a ser provistos para el proyecto, estarán regulados por los documentos de licitación que el Prestatario emite en conformidad con estas Normas.

(6) JICA y el Prestatario acordarán el cronograma de adquisiciones, ya sea antes o en el curso de las negociaciones en relación a los Préstamos AOD del Japón.

<Notas>

1. Párrafo (1):

Este párrafo define el término “Préstamos AOD del Japón” e indica que estas Normas

son aplicables a los Préstamos AOD del Japón.

2. Párrafo (2):

Esta Sección establece que el propósito de estas Normas es estipular las reglas relacionadas con las adquisiciones a ser observadas por los Prestatarios en general.

3. Párrafo (3):

Esta Sección establece los principios a ser considerados como la filosofía básica de las adquisiciones. Además de la economía, la eficiencia y la no discriminación, se especifica también la transparencia, en virtud al creciente reconocimiento de la importancia de la transparencia en el proceso de adquisición. También es una de las consideraciones generales en las Normas de Adquisiciones del Banco Mundial.

4. Párrafo (5):

(01) Estas Normas son una parte del Convenio de Préstamo entre JICA y el Prestatario y, por lo tanto, si surgen problemas en el transcurso del proceso de adquisición entre el Prestatario y un licitante o un contratista, quienes son las partes directamente implicadas, tales como aquellos problemas relacionados con la decisión de adjudicación o a la suscripción de un contrato, estos deben ser resueltos por las partes implicadas en virtud de los documentos de licitación o contrato, y JICA no está en posición de asumir ninguna responsabilidad. El párrafo clarifica que la responsabilidad de las adquisiciones yace en el Prestatario y no en JICA.

(02) Estas Normas aplican a bienes y servicios ordinarios (incluyendo servicios relacionados distintos a los servicios de consultoría) financiados por préstamos para proyectos normales. Por lo tanto, los casos especiales deben ser tratados de manera apropiada, modificando, e inclusive añadiendo o eliminando, las disposiciones de estas Normas, o elaborando un nuevo esquema de adquisición, dependiendo del caso.

5. Párrafo (6):

El proyecto debe implementarse de tal manera que cumpla con el cronograma acordado entre JICA y el Prestatario. El Prestatario podrá proceder con la adquisición antes de que se firme el Convenio de Préstamo, sujeto a las reglas internacionales para la Asistencia Oficial para el Desarrollo (AOD), consultando con JICA sobre los

procedimientos de adquisición que el Prestatario puede adelantar.

6. En debida consideración a la no discriminación entre los licitantes elegibles, no se permiten márgenes preferenciales ni preferencias nacionales al momento de precalificar a los solicitantes o evaluar ofertas bajo los Préstamos AOD del Japón.
 - (01) Las razones de la política antes mencionada son las siguientes:
 - (a) Todos los licitantes elegibles deben ser tratados con equidad bajo los Préstamos AOD del Japón;
 - (b) Dichas preferencias pueden llevar a un incremento en el costo del proyecto y/o a un deterioro en el desempeño técnico;
 - (c) Dichas preferencias pueden distorsionar la competencia leal entre los licitantes elegibles.
 - (02) A continuación se mencionan algunos ejemplos de márgenes preferenciales o preferencia nacional:
 - (a) La obligación de asociarse con firmas locales (el promover este tipo de asociaciones podrá ser aceptado por JICA);
 - (b) Criterios que resultan beneficiosos para las firmas locales (por ejemplo, el requerir considerable experiencia en el país del Prestatario);
 - (c) La obligación de usar bienes producidos en el país del Prestatario.
7. Para enfatizar la libre competencia entre los licitantes, en principio, JICA no acepta la idea de divulgar el precio estimado del contrato antes de la licitación, aunque algunos Prestatarios e Instituciones Financieras Internacionales aceptan tal divulgación a fin de asegurar transparencia en el proceso. JICA podría no oponerse si el Prestatario insiste en divulgar dicho precio, sin embargo, incluso en dichos casos, la divulgación de su desglose no es permitida.

Sección 1.02 Licitación Pública Internacional (LPI)

JICA considera que en la mayoría de los casos la Licitación Pública Internacional (LPI) es el mejor método para satisfacer los requerimientos relacionados con la adquisición de bienes y servicios para los proyectos indicados anteriormente en la Sección 1.01 (3). Por lo tanto, JICA normalmente requiere a los Prestatarios que obtengan dichos bienes y servicios a través de LPI conforme a los procedimientos descritos en la Parte II de estas Normas.

Sección 1.03 Procedimientos Diferentes a la Licitación Pública Internacional (LPI)

(1) Pueden haber circunstancias especiales en las que el método LPI no sea apropiado y JICA podrá considerar aceptables procedimientos alternativos en los siguientes casos:

- (a) Cuando el Prestatario desea mantener una estandarización razonable de su equipo o repuestos en beneficio de la compatibilidad con el equipo existente.
- (b) Cuando el Prestatario desea mantener la continuidad de servicios relacionados con bienes y servicios provistos bajo un contrato existente adjudicado en conformidad con procedimientos aceptables por JICA.
- (c) Cuando el número de contratistas, proveedores o fabricantes calificados (en adelante llamados colectivamente “Contratista/s”) es limitado.
- (d) Cuando el monto de la adquisición es tan pequeño que las firmas internacionales claramente no estarían interesadas, o las ventajas de la LPI serían superadas por la carga administrativa involucrada.
- (e) Cuando, además de los casos en (a), (b), (c) y (d) antes mencionados, JICA juzgue no apropiado seguir los procedimientos de la LPI, por ejemplo, en caso de un proceso de adquisición de emergencia.

(2) En los casos antes mencionados se podrán utilizar, según corresponda, los siguientes métodos de adquisición de manera que cumplan con los procesos de la LPI en la mayor medida posible:

- (a) Licitación Internacional Limitada (LIL), que es en esencia una licitación pública internacional mediante invitación directa sin una publicación abierta.
- (b) Comparación Internacional de Precios, que es un método de adquisición basado en la comparación de cotizaciones obtenidas de varios (usualmente al menos tres) proveedores locales y/o extranjeros para asegurar precios competitivos.
- (c) Contratación Directa.

(3) Estas Normas no aplicarán en el caso de adquisición de bienes y servicios que son, por alcance o naturaleza, poco probables de atraer a firmas extranjeras y que, por lo tanto, han de ser adquiridos localmente. Sin embargo, la adquisición de dichos bienes y servicios se llevará a cabo prestando la debida atención a las consideraciones establecidas en la Sección 1.01 (3). JICA considera apropiado que dicha adquisición se realice a través de una Licitación Pública Local (LPL) de acuerdo con los procedimientos de adquisiciones generalmente usados en el país del Prestatario.

<Notas>

Esta Sección describe los casos en los cuales se podrán utilizar métodos de adquisición diferentes a los de la LPI, que es el método principal, y también describe los procedimientos a adoptarse cuando se utilizan dichos métodos.

Sección 1.04 Elegibilidad

(1) Para ser elegible para un contrato financiado por Préstamos AOD del Japón, un Contratista:

- (a) será una firma de un país de origen elegible estipulado en el Convenio de Préstamo;
- (b) será una firma elegida basada en su propia capacidad;
- (c) no será una firma indicada en la Sección 1.06 (1); y
- (d) no será una firma que tenga los conflictos de intereses indicados en la Sección 1.07.

(2) Una firma que no cumpla con alguna de las condiciones estipuladas en el párrafo (1) de esta Sección será inelegible para ser adjudicada un contrato financiado por Préstamos AOD del Japón.

Sección 1.05 Revisión de JICA

(1) JICA podrá revisar los procedimientos de adquisición, documentos y decisiones del Prestatario. El Prestatario presentará ante JICA, para su referencia, cualquier documento e información pertinente que JICA pueda razonablemente requerir. El Convenio de Préstamo especificará la medida en la que se aplicarán los procedimientos de revisión con respecto a los bienes y servicios a ser financiados por los recursos del Préstamo.

(2) JICA no financia gastos por bienes y servicios que, en opinión de JICA, no han sido adquiridos conforme a los procedimientos acordados y JICA cancelará esa porción del Préstamo asignada a dichos bienes y servicios que han sido adquiridos de manera inapropiada. JICA podrá, además, exigir reparaciones de acuerdo con el Convenio de Préstamo.

<Notas>

1. En general, las decisiones relativas a la adquisición de bienes y servicios sujetas a la revisión y no objeción de JICA son las siguientes:
 - (01) Si el Prestatario desea adoptar procedimientos de adquisición diferentes a los de la LPI, el Prestatario presentará ante JICA una Solicitud de Revisión de Métodos de Adquisiciones.
 - (02) Antes de que se lleve a cabo la notificación y/o aviso de precalificación, el Prestatario presentará ante JICA los documentos de precalificación.
 - (03) Cuando las firmas precalificadas han sido seleccionadas, el Prestatario presentará ante JICA una lista de dichas firmas y un informe del proceso de selección que incluya las razones de las elecciones hechas, adjuntando todos los documentos relevantes.
 - (04) Antes de invitar a la licitación, el Prestatario presentará ante JICA las notificaciones e instrucciones para los licitantes, formularios de la licitación, borrador del contrato propuesto, especificaciones, planos y cualquier otro documento relacionado con la licitación.
 - (05) Cuando se adopta el proceso de licitación de dos sobres (etapa única), el Prestatario, antes de abrir las ofertas financieras, presentará ante JICA el informe de evaluación de las ofertas técnicas.
 - (06) Antes de enviar la notificación de adjudicación al adjudicatario, el Prestatario presentará ante JICA el informe de evaluación de las ofertas y la oferta a ser adjudicada. (Cuando se decide adoptar el procedimiento establecido en el punto

(05) arriba, el "informe de evaluación de las ofertas" se leerá como el "informe de evaluación de las ofertas financieras.")

(07) Cuando, como lo dispone la Sección 5.10 de estas Normas, el Prestatario desee rechazar todas las ofertas o negociar con el licitante de la oferta evaluada más baja (o, si las negociaciones no llegan a un resultado satisfactorio, con el licitante de la siguiente oferta evaluada más baja) con el objetivo de conseguir un contrato satisfactorio, el Prestatario informará a JICA sobre sus razones, solicitando previamente su revisión y no objeción.

(08) Inmediatamente después de celebrar un contrato, el Prestatario presentará ante JICA una copia certificada del contrato.

2. JICA podrá exigir reparaciones de acuerdo con el Convenio de Préstamo en cualquier momento.

Sección 1.06 Prácticas Corruptas o Fraudulentas

(1) Es política de JICA exigir que los licitantes y Contratistas, así como los Prestatarios, en contratos financiados con Préstamos AOD del Japón y otra AOD de Japón, observen las más altas normas de ética durante la adquisición y la ejecución de dichos contratos. En cumplimiento con esta política, JICA:

(a) rechazará una proposición de adjudicación si determina que el licitante recomendado para la adjudicación ha participado en prácticas corruptas o fraudulentas al competir por el contrato en cuestión;

(b) reconocerá a un Contratista como inelegible, por un periodo determinado por JICA, para ser adjudicado un contrato financiado por Préstamos AOD del Japón si en cualquier momento determina que el Contratista ha estado involucrado en prácticas corruptas o fraudulentas al competir o ejecutar cualquier otro contrato financiado por Préstamos AOD del Japón u otra AOD del Japón;

(c) reconocerá a un Contratista como inelegible para ser adjudicado un contrato financiado por Préstamos AOD del Japón si el Contratista o subcontratista, que tiene un contrato directo con el Contratista, está inhabilitado bajo las decisiones de inhabilitación cruzada por los Bancos Multilaterales de Desarrollo. Tal periodo de inelegibilidad no excederá tres (3) años desde (e incluyendo) la fecha en la que la inhabilitación cruzada es impuesta. El Prestatario confirmará la elegibilidad de los licitantes desde este punto de vista.

(2) Esta disposición se estipulará en los documentos de licitación.

<Notas>

1. Esta Sección ha sido incorporada para cumplir con el consenso internacional emergente de anticorrupción (la "Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales" de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) ha entrado en vigencia y las cláusulas de anticorrupción han sido incorporadas a las Normas de Adquisiciones y Contratación de Consultores bajo los préstamos del Banco Mundial y del Banco Asiático de Desarrollo).

2. Párrafos (1)(a) y (b):

Las medidas concretas a tomarse contra una parte involucrada en prácticas corruptas o fraudulentas bajo esta Sección, se establecen en las reglas relevantes publicadas por JICA.

3. Párrafo (1)(c):

- (01) Las “decisiones de inhabilitación cruzada por los Bancos Multilaterales de Desarrollo” son una sanción corporativa conforme al acuerdo entre el Banco Africano de Desarrollo, Banco Asiático de Desarrollo, Banco Europeo para la Reconstrucción y Desarrollo, Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo y el Grupo del Banco Mundial firmado el 9 de abril de 2010 (con sus eventuales modificaciones). Desde un punto de vista operacional, JICA reconocerá las inhabilitaciones por parte del Grupo del Banco Mundial cuyo periodo exceda un año y hayan sido impuestas después del 19 de julio de 2010, fecha en la cual el Grupo del Banco Mundial empezó a operar las inhabilitaciones cruzadas, como “decisiones de inhabilitación cruzada por los Bancos Multilaterales de Desarrollo”.
- (02) JICA reconocerá a un Licitante o Contratista como inelegible para ser adjudicado un contrato financiado con préstamos AOD del Japón si el Licitante o Contratista está inhabilitado por el Grupo del Banco Mundial por el periodo que empieza en la fecha descrita en (a) a (f) abajo, hasta la firma del contrato, a no ser que (i) tal periodo de inhabilitación no exceda un año, o (ii) hayan pasado tres (3) años desde la decisión de inhabilitación.
- (a) Aviso de la Precalificación, si el Contratista es seleccionado a través de una LPI y la precalificación es llevada a cabo;
 - (b) Invitación a la Licitación, si el Contratista es seleccionado a través de una LPI y no se hace precalificación;
 - (c) Invitación a la Licitación, si el Contratista es seleccionado a través de una Licitación Internacional Limitada;
 - (d) Solicitud de cotizaciones, si el Contratista es seleccionado a través de una Comparación Internacional de Precios;
 - (e) Designación del Contratista, si el Contratista es seleccionado a través de una Contratación Directa; o
 - (f) Comienzo de la selección/proceso de licitación, si el Prestatario desea adoptar procedimientos de adquisición distintos a los de (a) a (e) arriba.
- (03) Si se descubre que el Contratista era inelegible para ser adjudicado un contrato de acuerdo con (02) arriba, JICA, en principio, impondrá sanciones contra el Contratista.
- (04) Si se descubre que el subcontratista, el cual tiene un contrato directo con el Contratista, ha sido inhabilitado por el Grupo del Banco Mundial en la fecha del

subcontrato, JICA, en principio, exigirá al Prestatario que solicite al Contratista que cancele el subcontrato inmediatamente, a no ser que (i) el periodo de tal inhabilitación no exceda un año, o (ii) tres (3) años hayan pasado desde la decisión de inhabilitación. Si el Contratista no acepta cancelar el subcontrato, JICA exigirá al Prestatario declarar invalidez o cancelación del contrato y demandará la devolución de los recursos del préstamo concernientes o cualquier otro remedio bajo motivo de violación contractual.

- (05) Los numerales (01), (02), (03) y (04) de esta Nota 3 anterior se estipularán en los Documentos de Licitación y Precalificación, si los hubiere.
- (06) El Prestatario exigirá a los licitantes que incluyan en sus ofertas y en el contrato, una declaración indicando que el contratista es elegible en conformidad con las Normas de Adquisiciones Financiadas por Préstamos AOD del Japón aplicables.

Sección 1.07 Conflicto de Intereses

Un Contratista no tendrá conflicto de intereses. Un Contratista no será contratado bajo ninguna de las circunstancias estipuladas abajo, en las que se determina que este tiene conflicto de intereses, en cualquier parte del proceso de selección/licitación y/o la ejecución del contrato, a no ser que el conflicto haya sido resuelto de una manera aceptable para JICA.

(1) Una firma será descalificada de proveer bienes o servicios diferentes a los de consultoría resultantes de o directamente relacionados con los servicios de consultoría para la preparación o implementación de un proyecto provistos por la misma firma o por cualquier afiliado que directa o indirectamente controla, es controlado por, o está bajo común control con dicha firma. Esta disposición no aplica a las diversas firmas (consultores, contratistas o proveedores) por la sola razón de que conjuntamente estén desempeñando las obligaciones del Contratista bajo un contrato a llave en mano o un contrato de diseño y construcción.

(2) Una firma que tenga relación cercana de trabajo con el personal profesional del Prestatario que está directa o indirectamente involucrado en alguna parte de: (i) la preparación de los documentos de licitación para el contrato, (ii) la evaluación de las ofertas, o (iii) la supervisión de tal contrato, será descalificada.

(3) Basado en el principio de “Una Oferta por Licitante”, el cual tiene por objeto asegurar la competencia leal, una firma y cualquier afiliado que directa o indirectamente controla, es controlado por, o que está bajo común control con dicha firma no serán permitidos presentar más de una oferta. Una firma, (incluyendo sus afiliados), si actúa en capacidad de subcontratista en una oferta, podrá participar en otras ofertas, pero sólo en esa capacidad.

(4) Una firma que tenga algún tipo de conflicto de intereses diferente a los descritos en (1) a (3) de esta Sección será descalificada.

<Notas>

1. La “disposición sobre Conflicto de Intereses” de estas Normas, debe ser incorporada en los documentos de licitación.
2. Párrafos (1) y (3):
En relación a “afiliado” y “control”: Normalmente se considera que existe la habilidad de ejercer control, pero no se limita a, cuando una parte tiene, ya sea directa o

indirectamente, no menos de 20% de las acciones suscritas u otras participaciones en el patrimonio o el capital total de la otra parte.

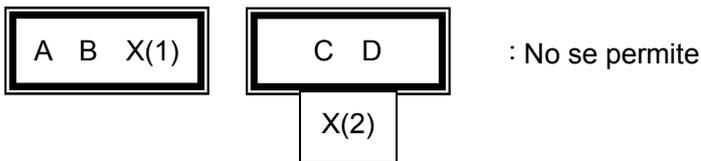
3. Párrafo (3):

El diagrama de abajo muestra la idea del principio de “Una Oferta por Licitante” estipulado en el párrafo (3). “X(1)” y “X(2)” en el diagrama representan a la misma firma o sus afiliados.

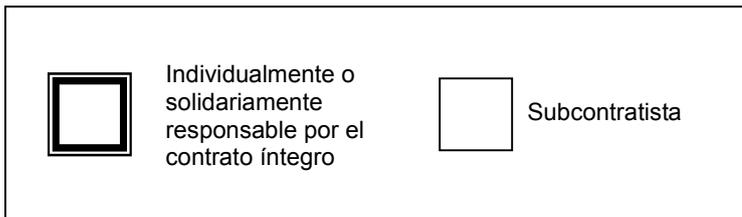
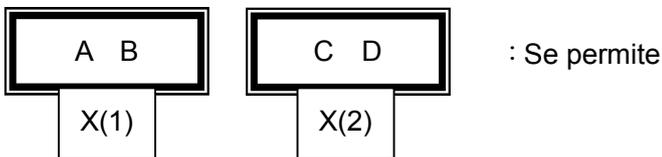
(Ejemplo 1)



(Ejemplo 2)



(Ejemplo 3)



4. Párrafo (4)

Como un ejemplo, el intercambio de personal en la forma de asignación temporal entre un consultor y un Contratista involucrados en el mismo proyecto (por ejemplo, en el caso en que un Contratista destaca o asigna temporalmente a su personal al consultor y alguno de este personal está directa o indirectamente involucrado en cualquier capacidad en el mismo proyecto, tal Contratista será descalificado de la licitación o selección para la provisión de bienes o servicios diferentes a los de consultoría resultantes de los servicios de consultoría prestados por el consultor. Por

otro lado, en el caso en que el personal del Contratista no esté involucrado en el proyecto en cuestión, tal intercambio de personal no constituirá una razón para la descalificación del Contratista. De la misma manera, se reconoce que no existe conflicto de intereses cuando el personal ha renunciado al Contratista).

5. En principio, si se encuentra que una firma o un consultor está en violación de esta Sección, esa firma o ese consultor será descalificado de la licitación o selección. Sin embargo, existen casos en los que el Prestatario puede sufrir una desventaja, incluso cuando no existe falta por parte del Prestatario (por ejemplo, debido a falsa información presentada por el consultor y/o su afiliado, el Prestatario no se dio cuenta de la relación entre ellos, y el afiliado fue adjudicado un contrato). En estos casos, JICA tomará en consideración los intereses del Prestatario, prestando la debida atención a la implementación general del proyecto y a las políticas de adquisiciones de JICA en su conjunto.

Sección 1.08 Idioma

Todos los documentos relacionados con la adquisición, incluyendo el contrato, serán preparados en uno de los siguientes idiomas, seleccionado por el Prestatario: japonés, inglés, francés o español. Aunque el Prestatario podrá emitir versiones traducidas de estos documentos en el idioma nacional del país del Prestatario para referencia del Prestatario, los documentos en japonés, inglés, francés o español, tendrán prioridad.

<Notas>

1. La LPI, en principio, es utilizada en las adquisiciones financiadas por préstamos AOD del Japón. Uno de los objetivos de llevar a cabo una licitación es el de minimizar costos asegurando el mayor grado de competencia posible, y el uso del japonés, inglés, francés o español, es necesario en este sentido. A veces las ofertas han sido invitadas o solicitadas en ambos, japonés, inglés, francés o español y en el idioma local, pero tal procedimiento pone a los licitantes de otros países en desventaja (el preparar documentos en el idioma local requiere de un costo adicional) y no debe, en principio, ser permitido.
2. De la misma manera, cualquier solicitud de precalificación u oferta se preparará en japonés, inglés, francés o español. En casos cuando, como resultado, se adjudica el contrato a un contratista local, el contrato autenticado podrá ser preparado en el idioma nacional del país del Prestatario. Incluso en ese caso, el Prestatario tiene que preparar una versión traducida al japonés, inglés, francés, o español para la revisión y no objeción por parte de JICA.

Parte II LICITACIÓN PÚBLICA INTERNACIONAL (LPI)

A. Tipo y Tamaño del Contrato

Sección 2.01 Tipos de Contratos

(1) Los Contratos podrán suscribirse sobre la base de precios unitarios por trabajo realizado o artículos suministrados, una suma alzada, costos reembolsables, o una combinación de los mismos para las diferentes porciones del contrato, dependiendo de la naturaleza de los bienes o servicios a ser proporcionados. Los documentos de licitación indicarán claramente el tipo de contrato seleccionado.

(2) Los contratos de costos reembolsables no son aceptables para JICA salvo en circunstancias excepcionales, como condiciones de alto riesgo o donde los costos no pueden ser determinados de antemano con suficiente exactitud.

(3) Los contratos individuales que abarcan ingeniería, suministro de equipo y construcción y que son proporcionados por la misma parte (“contratos llave en mano”) son aceptables si ofrecen ventajas técnicas y económicas al Prestatario, por ejemplo, cuando un proceso especial o una integración considerable de las distintas etapas es deseable.

<Notas>

1. Párrafo (1):

Se utiliza el contrato a suma alzada (el precio del contrato se determina como una suma alzada de una cierta cantidad) cuando el alcance del trabajo se puede estimar en total detalle (trabajo de construcción para superestructuras de puentes, casas y edificios, etc.), mientras que los contratos de precio unitario (el precio del contrato se determina de acuerdo con: Cantidad x Precio Unitario) se utilizan en casos donde el contenido o la cantidad no están claros, o donde el volumen del trabajo del proyecto no puede ser estimado con precisión (por ejemplo, trabajos complejos de ingeniería civil).

2. Párrafo (2):

En el caso de los contratos de costos reembolsables, la cantidad a ser pagada se determina tras la terminación de la obra, y consiste en los costos de construcción reales (por ejemplo, costos de materiales, costos de mano de obra) y costos indirectos (por ejemplo, gastos de oficina principal). Los contratos de costos

reembolsables comprenden los contratos de costo más comisión fija, contratos de costo más comisión porcentual, etc. El contrato de costos reembolsables, cuando el precio del contrato no puede ser determinado de ninguna manera con anterioridad, no está permitido, en principio, tal como se establece en la presente Sección, ya que la cantidad a ser financiada por el Préstamo AOD del Japón no puede ser determinada.

3. Párrafo (3):

Uno de los tipos de contrato según el alcance contractual es el contrato “llave en mano” mencionado en este párrafo. Al celebrar un contrato llave en mano (o contrato de diseño y construcción), un sólo contratista, según los requerimientos del empleador, es responsable del diseño y suministro de las obras, las cuales podrán incluir cualquier combinación de ingenierías (incluyendo civil, mecánica, eléctrica, etc.), adquisiciones, construcción y puesta en marcha. También existe un “contrato de diseño, construcción y operación”, donde el contrato llave en mano se amplía, cubriendo la administración en la etapa de operación luego de la puesta en marcha.

Sección 2.02 Tamaño del Contrato

El tamaño y alcance de los contratos individuales dependerá de la magnitud, naturaleza y ubicación del proyecto.

<Notas>

Como uno de los propósitos de llevar a cabo una licitación es utilizar el principio de competencia en toda su extensión, el tamaño de cada paquete de licitación (lote) debe ser lo suficientemente grande como para atraer varias firmas. “Un contrato para un proyecto” no es completamente necesario, pero se evitará agrupar arbitrariamente con el propósito de eludir la LPI. Una división poco razonable de los lotes conlleva a muchos efectos negativos, tales como menos competitividad entre contratistas extranjeros, complejidad de la administración del proyecto, y esto debe ser evitado tanto como sea posible.

Sección 2.03 Licitación en Una Etapa: Dos Sobres y Licitación en Dos Etapas

(1) En el caso de que las especificaciones técnicas completas de las obras, maquinaria y equipo hayan sido elaboradas con anterioridad, se debe adoptar un procedimiento de licitación en Una Etapa: Dos Sobres. De acuerdo a este procedimiento, los licitantes estarán invitados a presentar simultáneamente las ofertas técnicas y financieras en dos sobres separados. Las ofertas técnicas deberán abrirse primero y luego ser revisadas para determinar que estas se ajusten a las especificaciones. Tras completar la revisión técnica, las ofertas financieras de los licitantes cuyas ofertas técnicas han sido determinadas que cumplen con las especificaciones técnicas, se abrirán públicamente, permitiéndose la presencia de los licitantes o sus respectivos representantes. La apertura de las oferta financieras se llevará a cabo según los procedimientos estipulados en la Sección 5.02 de estas Normas. La evaluación de las ofertas financieras será coherente con la Sección 5.06 de estas Normas. Las ofertas financieras de los licitantes cuyas ofertas técnicas han sido determinadas no conformes con las especificaciones técnicas se devolverán inmediatamente y sin abrir a los respectivos licitantes. El uso de este procedimiento debe ser acordado entre JICA y el Prestatario.

(2) Se podrá adoptar un procedimiento de licitación en dos etapas en el caso de llevarse a cabo contratos llave en mano o contratos para plantas extensas y complejas o adquisiciones de equipos que estén sujetos a rápidos avances tecnológicos, como sistemas informáticos mayores, para los cuales podría no ser deseable o práctico preparar por adelantado especificaciones técnicas completas. En este procedimiento, los licitantes serán primero invitados a presentar sus propuestas técnicas sin precios, basándose en los requerimientos mínimos de operación y desempeño. Luego de las aclaraciones y ajustes técnicos y comerciales, seguidos por los documentos de licitación modificados, los licitantes serán invitados a presentar sus ofertas técnicas finales y ofertas financieras en la segunda etapa. El uso de este procedimiento debe acordarse entre JICA y el Prestatario.

<Notas>

Párrafo (1):

(01) Se ha utilizado el método de licitación de Una etapa: Dos sobres, para casos de equipos de generación eléctrica para centrales termoeléctricas, proyectos de construcción de puentes, subterráneos, etc., y puede ser adoptado comúnmente. El método de licitación de Una etapa: Dos sobres es generalmente aconsejado en

términos del énfasis en la calidad, ya que la competencia en precios existe sólo entre los licitantes que han pasado la evaluación técnica. Con el objeto de beneficiarse de esta ventaja, nunca se permite, en la licitación de dos sobres, la apertura de las ofertas financieras de los licitantes que no cumplieron con los requerimientos técnicos, o la apertura de las ofertas financieras durante la evaluación técnica.

- (02) En el caso de licitación en Una etapa: Dos sobres, el resultado de la evaluación técnica está sujeto a la revisión y no objeción previa de JICA en general.

B. Publicidad y Precalificación

Sección 3.01 Publicidad

En todos los casos de contratos LPI, las invitaciones para la precalificación o licitación, serán publicadas al menos en un periódico de circulación general en el país del Prestatario. El Prestatario también debe enviar inmediatamente copias de dichas invitaciones (o su respectiva publicación) a JICA.

<Notas>

1. Uno de los objetivos de utilizar la LPI es el de conseguir la minimización de costos al promover el principio de competencia en la mayor medida de lo posible. En este aspecto, es importante publicitar la licitación y proporcionar la información a tantos licitantes potenciales como sea posible.
2. La publicidad debe incluir toda la información necesaria, como el asunto materia de la licitación, direcciones de contactos, cronogramas (incluyendo la fecha límite para presentación de las ofertas), etc. Además, es deseable incluir en la publicidad, antes de la emisión de los documentos de licitación el hecho de que “la fuente de financiamiento relacionada con esta licitación es un Préstamo AOD del Japón” para atraer e invitar a tantas firmas como sea posible presentando una fuente sólida de financiamiento. Además, el publicitar los países de origen elegible asegura que firmas no elegibles no presenten ofertas.
3. La publicidad podrá ser publicada a través de un medio electrónico también como en un periódico.

Sección 3.02 Precalificación de los Licitantes

(1) La precalificación es en principio necesaria previa a la licitación para obras de gran envergadura o complejas y, excepcionalmente, para equipos diseñados a la medida y servicios especializados, para garantizar que las invitaciones a la licitación se extiendan sólo a aquellos que estén financiera y técnicamente capacitados.

(2) La precalificación se basará completamente en la capacidad de los posibles licitantes para cumplir el respectivo contrato satisfactoriamente, tomando en cuenta, entre otras cosas, su: (a) experiencia y desempeño pasado en contratos similares, (b) capacidad de construcción o capacidad de producción de las plantas, y (c) situación financiera. El documento de precalificación especificará claramente el alcance del contrato y los requisitos de precalificación (criterios).

(3) Todos los licitantes que cumplan con los criterios especificados serán permitidos participar en la licitación.

<Notas>

1. Párrafo (1):

(01) Esta sección trata de la precalificación, por lo general llevada a cabo para contratos de obras de construcción de gran envergadura, etc.

(02) JICA considera que la precalificación es "en principio requerida" en vista del énfasis en la calidad. Como mínimo, la precalificación es requerida para adquisiciones de gran escala que ascienden a más de mil millones de yenes, para obras/contratos complejos, o bajo cualquier otra circunstancia, tal como contratos de diseño y construcción en los cuales la preparación de ofertas detalladas es costosa. Esto asegura que la invitación a la licitación se extienda sólo a aquellos con capacidad y recursos adecuados. La Precalificación podrá también ser requerida cuando se espera la participación de una gran cantidad de licitantes y, por lo tanto, en cierta medida, una preselección en cierta medida debe ser llevada a cabo en esta etapa para una eficaz evaluación de ofertas.

2. Párrafo (2):

(01) La Precalificación se lleva a cabo para el contratista principal, pero cuando subcontratistas realizan partes esenciales de la obra bajo supervisión del contratista principal, la información de los subcontratistas podrá ser tomada en consideración.

- (02) Se debe evitar utilizar un ratio financiero como criterio cumple/no cumple ya que tal ratio puede variar dependiendo de los procedimientos contables, reglas y métodos utilizados en diferentes países. El Prestatario debe dar a los solicitantes cierta flexibilidad con respecto a la información y documentos requeridos para demostrar su capacidad financiera.
- (03) Los criterios para la precalificación no deben ser tan estrictos como para limitar la participación a sólo ciertas firmas. Sin embargo, es importante establecer los criterios de tal forma que sólo las firmas totalmente competentes presenten sus ofertas, en vista del "énfasis en la calidad". No se permite nunca relajar arbitrariamente los criterios para permitir a ciertas firmas participar en la licitación.
- (04) Los criterios de precalificación deben aplicarse de manera estricta cuando se examinan los resultados de la evaluación de precalificación. En consideración al "énfasis en la calidad" y transparencia no se permite relajar los criterios de precalificación para favorecer a firmas específicas (por ejemplo, una interpretación extremadamente amplia de "experiencia similar") ni tampoco relajar, durante la evaluación de precalificación, los criterios anteriormente establecidos con la justificación de asegurar que haya competencia.
- (05) No es aceptable precalificar una firma o joint venture que satisface los criterios en todos los aspectos de calificación excepto los criterios de un área específica. Por ejemplo, una firma que tiene la suficiente experiencia, pero que no tiene la capacidad financiera y que es probable que quede en bancarrota durante la ejecución del contrato, debe ser descalificada. No cumplir con los requerimientos de un área no puede ser compensado por su capacidad en otras áreas.

3. Párrafo (3):

- (01) No es aceptable poner un límite en el número de solicitantes aprobados antes de la evaluación de precalificación. Todos los solicitantes que cumplan con los criterios especificados serán permitidos participar en la licitación. Sin embargo, es importante fijar los criterios de tal modo que un número razonable de solicitantes, normalmente no más de diez, sean precalificados. Un excesivo número de solicitantes participando en la licitación no es resulta preferible

debido a que incrementará la carga del Prestatario en la evaluación de las ofertas.

(02) En el caso de que sólo uno de los solicitantes precalifique como resultado de la evaluación, el Prestatario debe rechazar este proceso de precalificación porque no vale de nada llevar a cabo una licitación con sólo un solicitante. Por lo tanto, el Prestatario debe iniciar otro proceso de precalificación con ciertas modificaciones de las condiciones o con otros métodos relevantes basados en los principios básicos de estas Normas.

4. El cambio de los miembros de un joint venture luego de la precalificación es aceptable, siempre y cuando se cumplan todas las siguientes condiciones:
 - (01) el nuevo joint venture cumple con los criterios de precalificación (no se limita a que el nuevo miembro sea necesariamente una de las firmas precalificadas);
 - (02) la razón de dicho cambio es aceptable para el Prestatario;
 - (03) dicho cambio no distorsiona la competencia entre los licitantes calificados;
 - (04) dicho cambio es solicitado al Prestatario y aprobado por este antes de la licitación; y
 - (05) dicho cambio no es forzado por el Prestatario, sino que se lleva a cabo por la libre elección de las firmas involucradas.

5. Se debe determinar estrictamente si la información proporcionada al momento de la precalificación es verdadera y correcta para asegurar la calidad. Se recomienda generalmente que dicha información sea verificada en la evaluación de las ofertas y al momento de adjudicar el contrato, y la adjudicación deberá normalmente ser denegada a un licitante que se juzgue que ya no tiene la capacidad o los recursos para cumplir con el contrato de manera satisfactoria, incluyendo el caso donde la información proporcionada fue fraudulenta o incorrecta.

6. El tiempo otorgado para la preparación y presentación de las solicitudes para la precalificación debe ser el suficiente para que los solicitantes reúnan toda la información requerida.

7. El Prestatario debe informar a los solicitantes sobre el resultado de su solicitud generalmente dentro de los 60 días posteriores a la fecha de presentación de solicitudes.

8. Para la precalificación de licitantes para grupos de contratos a ser adjudicados, ya sea al mismo tiempo o sobre un periodo de tiempo, se podrá imponer un límite en el número o en el valor total de las adjudicaciones a un licitante, basado en la capacidad técnica y recursos financieros por parte de este para cumplir con los criterios de calificación para la combinación de contratos.

C. Documentos de Licitación

Sección 4.01 Disposiciones Generales

(1) Los documentos de licitación proporcionarán toda la información necesaria que permita a un posible licitante preparar una oferta para los bienes y servicios a ser provistos. A pesar de que los detalles y la complejidad de estos documentos variarán con el tamaño y la naturaleza del paquete y contrato a licitarse, estos generalmente incluyen: la invitación a la licitación; las instrucciones a los licitantes; formulario de la oferta; formulario del contrato; condiciones del contrato (generales y especiales); especificaciones técnicas; lista de bienes o cantidades y planos, así como los apéndices necesarios en los cuales se detalla por ejemplo, el tipo(s) de garantía exigida o aceptable. Las Normas sobre los principales componentes de los documentos de licitación se muestran en las Secciones a continuación.

(2) Los Prestatarios utilizarán los Documentos de Licitación Estándar (DLE) apropiados en la versión más reciente emitida por JICA con cambios mínimos aceptables para JICA, necesarios para introducir condiciones específicas del proyecto. Tales cambios serán introducidos únicamente a través de las hojas de datos, o a través de condiciones especiales del contrato, y no a través de cambios en el texto estándar de los DLE de JICA. Cuando no se haya emitido un DLE relevante, el Prestatario utilizará otras condiciones de contrato y formularios de contrato estándar reconocidos internacionalmente y aceptables para JICA.

(3) Si se carga una tarifa por los documentos de licitación, esta será razonable y reflejará su costo de producción y no será tan alta que desaliente a los licitantes calificados.

<Notas>

1. Párrafos (1) y (2):

(01) A materia de ejemplo, los documentos de licitación por lo general están conformados por:

- a) Instrucciones a los Licitantes
- b) Criterios de Evaluación
- c) Formulario de la Oferta
- d) Condiciones Generales del Contrato
- e) Condiciones Especiales del Contrato
- f) Especificaciones

- g) Lista de Cantidades
- h) Planos
- i) Formulario del Contrato
- j) Formulario de Garantía de Seriedad de la Oferta
- k) Formulario de Garantía de Fiel Cumplimiento

- (02) Las modificaciones a los DLE no afectarán la distribución justa del riesgo y responsabilidades entre las partes del contrato, como se indica en la Sección 4.04 (2). La selección del DLE a utilizarse debe ser discutida durante el curso del acuerdo del cronograma de adquisiciones indicado en la Sección 1.01 (6).
- (03) Tomando en consideración el principio de no discriminación entre los licitantes indicado en la Sección 1.01 (3), el Prestatario no debe imponer requerimientos excesivos en términos de los procedimientos o documentaciones domésticas del país del Prestatario, que conlleven a una disminución de la motivación de posibles licitantes extranjeros.

2. Párrafo (3):

La tarifa de los documentos de licitación debe ser sólo nominal, para cubrir los costos de reproducción y envío, y para garantizar que sólo los licitantes de buena fe soliciten los documentos de licitación, pero sin ser tan alta que desaliente a estos últimos. En general, se considera apropiada una cantidad que no sobrepase el equivalente a US\$ 1.000, dependiendo del tamaño y la complejidad del contrato y de los documentos de licitación.

Sección 4.02 Referencia a JICA

Los documentos de licitación normalmente harán referencia a JICA utilizando el siguiente lenguaje:

“... (nombre del Prestatario) ... ha recibido (o cuando sea apropiado, 'ha solicitado') un Préstamo AOD de la AGENCIA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL DEL JAPÓN (en adelante “JICA”) por el monto de ¥ _____ para cubrir el costo de (nombre del proyecto, fecha del Convenio de Préstamo), y tiene la intención de utilizar (cuando sea apropiado, ‘una porción de’) los recursos del préstamo para pagos bajo este contrato. El desembolso de un Préstamo AOD del Japón por parte de JICA estará sujeto, en todos los aspectos, a los términos y condiciones del Convenio de Préstamo, incluyendo los procedimientos de desembolso y las ‘Normas para Adquisiciones Financiadas por Préstamos AOD del Japón’. Ninguna otra parte salvo (nombre del Prestatario) derivará ningún derecho del Convenio de Préstamo o tendrá ningún derecho sobre los recursos del préstamo. El Convenio de Préstamo antes mencionado cubrirá sólo una parte del costo del proyecto. Con respecto a la porción restante, (nombre del Prestatario) tomará las medidas apropiadas para su financiación.”

<Notas>

Esta Sección describe la necesidad de mencionar explícitamente en los documentos de licitación que se está proporcionando un Préstamo AOD del Japón (para más información sobre este requerimiento véase la Nota 2 de la Sección 3.01 de estas Normas). La necesidad de observar las disposiciones de estas Normas se especifica a fin de que el proceso de adquisición cumpla con dichas disposiciones. Esto permitirá a los licitantes comprender plenamente la existencia y la necesidad de observar las Normas de Adquisiciones de JICA.

Sección 4.03 Garantía de Seriedad de Oferta

Por lo general se exigirán las fianzas o garantías de seriedad de la oferta, pero estas no serán tan altas que desanimen a los licitantes calificados. Las fianzas o garantías de seriedad de la oferta serán devueltas a los licitantes no adjudicados lo antes posible luego que el contrato haya sido firmado con el adjudicatario.

<Notas>

1. No es aceptable limitar los bancos garantes a aquellos que se encuentran en el país del Prestatario, a pesar del hecho de que el país tenga muy pocas sucursales de bancos extranjeros, ni tampoco añadir disposiciones para hacer la repatriación de fondos sólo en la moneda del país del Prestatario, ya que los licitantes extranjeros se encontrarían en una posición extremadamente desventajosa y la competencia leal se vería obstaculizada.
2. En contratos ordinarios la cantidad aceptada internacionalmente para garantías de seriedad de la oferta es aproximadamente el 2% del costo estimado.
3. No es aceptable prohibir a los licitantes que presenten sus garantías en formas aceptadas internacionalmente, como son las garantías bancarias o cartas de crédito, ni tampoco limitar las formas de garantía a aquellas con alta liquidez, como por ejemplo efectivo o cheques. Dichos requerimientos desalentarían la participación de licitantes calificados.
4. El período de validez de la oferta debe ser el suficiente para evaluar las ofertas, obtener la no objeción de JICA con respecto a la evaluación de las ofertas y a la oferta a ser adjudicada, y enviar una notificación de adjudicación. No resulta preferible extender el período de validez de la oferta original sin tener ninguna clara necesidad ni justificación. Si justificado bajo circunstancias excepcionales, se podrá solicitar a todos los licitantes que acepten por escrito una prórroga del periodo de validez de la oferta antes de la fecha de expiración. Los licitantes tendrán el derecho de negarse a otorgar tal prórroga sin que su garantía de seriedad de la oferta sea ejecutada.

Sección 4.04 Condiciones del Contrato

(1) Las condiciones del contrato definirán claramente los derechos y obligaciones del Prestatario y el Contratista, así como las facultades y la autoridad del consultor como el ingeniero, si el Prestatario contratara uno, para administrar el contrato y cualquier modificación realizada al mismo. Además de las condiciones generales del contrato habituales, algunas de las cuales son mencionadas en estas Normas, podrán incluirse condiciones especiales apropiadas a la naturaleza y ubicación del proyecto.

(2) En las condiciones del contrato, los riesgos y responsabilidades entre las partes serán designadas de forma balanceada, y cualquier modificación sobre dicha designación en las condiciones generales del contrato habituales será razonable en consideración de una implementación sin complicaciones del proyecto.

(3) Se hará énfasis en la seguridad en la implementación del proyecto. Las medidas de seguridad tomadas por el Contratista estarán especificadas en el contrato.

<Notas>

1. Párrafo (1):

Estas condiciones del contrato, que comprenden las Condiciones Generales utilizadas en todos los contratos y las Condiciones Especiales que varían dependiendo de la naturaleza de cada contrato individual, deben estar claramente establecidas.

2. Párrafo (2):

En algunos casos JICA podrá no dar su no objeción con respecto a la modificación indicada en este párrafo, si esta no es justificable.

Sección 4.05 Claridad de los Documentos de Licitación

(1) Las especificaciones establecerán en la forma más clara y precisa posible, el trabajo a realizarse, los bienes y servicios a ser suministrados y el lugar de entrega o instalación. Los planos serán consistentes con el texto de las especificaciones. Cuando los planos no sean consistentes con el texto de las especificaciones, el orden de prioridad será aquel especificado en las condiciones del contrato utilizadas. Los documentos de licitación especificarán los factores, además del precio, que serán tomados en cuenta al evaluar y comparar las ofertas, y cómo dichos factores serán cuantificados o evaluados. Si se permiten ofertas basadas en diseños, materiales, cronogramas de ejecución, términos de pago, etc. alternativos, las condiciones para su aceptabilidad y el método para su evaluación estarán expresamente estipulados. Las invitaciones a la licitación especificarán los países de origen elegibles y otras disposiciones de elegibilidad (tal como se establece en la Sección 1.04). Las especificaciones estarán redactadas de manera que permitan y promuevan la más amplia competencia posible.

(2) Cualquier información adicional, aclaración, corrección de errores o alteración de las especificaciones será enviada inmediatamente a todos aquellos que solicitaron los documentos de licitación originales. Cuando las especificaciones originales sean alteradas, rectificadas o se les añada información adicional a estas por razones del lado del Prestatario, la notificación de dichas modificaciones, etc., debe ser enviada inmediatamente a todos los licitantes mediante un addendum, y si se considera que el cambio es importante/sustancial, se debe dar tiempo adicional a los licitantes para la presentación de sus ofertas.

<Notas>

Párrafo (1):

(01) Para evitar una evaluación subjetiva, se requiere que los métodos utilizados para cuantificar y evaluar los factores diferentes al precio deben estar especificados en los documentos de licitación. También se debe especificar si se aceptan o no propuestas alternativas, y en caso de ser aceptadas, se debe establecer también su método de evaluación.

(02) Para evitar la confusión y la comparación parcial de ofertas, los documentos de licitación serán claros en lo que respecta al tratamiento de impuestos, aranceles y gravámenes relevantes para que los licitantes fijen los precios de las ofertas.

Además, el tratamiento de esos factores estará claramente estipulado en los métodos de evaluación.

(03) Las especificaciones serán claras y precisas para evitar confusión entre los licitantes y problemas durante la etapa de evaluación. En el contexto de la LPI, las especificaciones deben redactarse de manera que permitan la más amplia competencia posible.

<Por ejemplo>

- Se evitará especificar un tipo de equipo, como calderas, que permita sólo a firmas específicas (o firmas en un país específico) presentar ofertas.
- Se evitará la fijación arbitraria de especificaciones demasiado flexibles para permitir a firmas específicas participar en la licitación.

Sección 4.06 Estándares

Si se citan estándares específicos nacionales o de otro tipo a los cuales se debe ajustar el equipo o los materiales, los documentos de licitación especificarán que también se aceptarán equipos o materiales que reúnan los Estándares Industriales Japoneses u otros estándares internacionalmente aceptados que garanticen una calidad equivalente o mayor a los estándares especificados.

<Notas>

Al momento de especificar los estándares en los documentos de licitación se deben utilizar los Estándares Industriales Japoneses (JIS) u otros estándares internacionalmente aceptados. La razón para esto se detalla en la Nota (03) de la Sección 4.05 de estas Normas.

Sección 4.07 Uso de Marcas

Las especificaciones se basarán en las características pertinentes y/o requerimientos de desempeño. Se evitará hacer referencia a nombres de marcas, número de catálogos o clasificación similar. Si es necesario citar el nombre de una marca o número de catálogo de un específico fabricante por una razón específica, las especificaciones permitirán ofertas de bienes alternativos con características similares y con un rendimiento y calidad que al menos iguale a las especificadas.

<Notas>

Esta Sección establece que la especificación de nombres de marcas o similares debe excluirse tanto como sea posible.

En algunos casos, inclusive con LPI, algunas marcas específicas o números de catálogo para equipos podrían requerirse debido a la necesidad de estandarización, etc. (En este caso, si la porción correspondiente es una parte importante de las especificaciones, generalmente se adopta el método de Contrato Directo.) Pero inclusive en este caso es preferible que bienes alternativos con características similares y de una calidad al menos igual a las de las especificaciones sean aceptados en la mayor medida posible, por las razones antes mencionadas (véase Nota (03) de la Sección 4.05 de estas Normas).

Sección 4.08 Gastos en Virtud de los Contratos

El uso de los Préstamos AOD del Japón se limita al financiamiento de los gastos por los bienes y servicios provenientes de los países de origen elegibles.

Sección 4.09 Moneda de las Ofertas

(1) Un Préstamo AOD del Japón está denominado en yenes japoneses y el precio de la oferta normalmente debe expresarse en yenes japoneses. Sin embargo, cuando sea necesario, podrá también permitirse el uso de otras monedas de comercio internacional.

(2) Además, cualquier porción del precio de oferta que el licitante prevea gastar en el país del Prestatario, podrá expresarse en la moneda del país del Prestatario.

(3) La moneda o monedas en las que se podrá expresar el precio de la oferta estarán especificadas en los documentos de licitación.

<Notas>

Párrafo (1):

El término “moneda de comercio internacional” se refiere a las llamadas “monedas fuertes”, como el dólar de Estados Unidos o el euro.

Sección 4.10 Conversión de las Monedas para la Comparación de Ofertas

- (1) El precio de la oferta es la suma de todos los pagos a efectuarse al licitante en cualquier moneda.
- (2) Para efectos de la comparación de los precios, todos los precios de las ofertas se convertirán a una única moneda elegida por el Prestatario e indicada en los documentos de licitación. El Prestatario hará esta conversión utilizando las tasas de cambio (venta) de aquellas monedas cotizadas por una fuente oficial (tal como el Banco Central), bancos comerciales, o diarios de circulación internacional para transacciones similares en una fecha elegida de antemano y especificada en los documentos de licitación, siempre que dicha fecha no sea antes de los treinta días previos ni después de la fecha especificada para la apertura de las ofertas.

<Notas>

Párrafo (2):

La comparación de los precios de las ofertas en las diversas monedas se hace luego de que estos han sido convertidos a una misma única moneda, y esta Sección indica que la tasa de cambio para la fecha establecida en los documentos de licitación debe ser utilizada para evitar una decisión arbitraria.

Sección 4.11 Moneda de Pago

(1) El pago del precio contractual se realizará en la moneda o monedas en las que se expresa el precio de la oferta en la oferta del adjudicatario, excepto en casos donde se justifique y especifique claramente un acuerdo diferente en los documentos de licitación.

(2) Cuando el precio de la oferta haya de ser pagado, en su totalidad o en parte, en una moneda o monedas distintas a la moneda de la oferta, la tasa de cambio que se utilizará para propósitos del pago será aquella especificada por el licitante en la oferta, para asegurar que el valor de la moneda o monedas utilizadas en la oferta se mantenga sin que ocurra ninguna pérdida o ganancia.

<Notas>

1. La posición básica con respecto a la moneda de la oferta es como se describe en la Sección 4.09 de estas Normas.
2. Además del yen japonés, también se permite el uso de las monedas de comercio internacional más importantes.
3. Se exige que la moneda de pago sea la misma que la moneda de la oferta especificada por el licitante, en principio, para evitar la carga del riesgo cambiario sobre el adjudicatario. Es decir, el párrafo (1) establece el principio de JICA de que el pago bajo el contrato debe hacerse en la moneda utilizada por el licitante en la oferta. Más aún, el párrafo (2) indica que la tasa de cambio especificada por el licitante en la oferta debe ser utilizada cuando el párrafo (1) no sea aplicado, “para asegurar que el valor de la moneda o monedas utilizadas en la oferta se mantenga.”
4. Párrafo (2):
Como ejemplo, una tasa fija originalmente especificada en la oferta podrá usarse. Es aceptable utilizar una tasa variable estipulando: “la tasa X días previos a cada pago”; sin embargo, el Párrafo (2) es para casos excepcionales solamente, mientras que el método mencionado en el párrafo (1) es el recomendado.

Sección 4.12 Cláusulas de Ajuste de Precio

(1) Los documentos de licitación indicarán claramente si se requieren precios fijos o si se aceptan ajustes a los precios de oferta. En casos apropiados, de ocurrir cambios en los precios de los principales componentes de costo del contrato, como mano de obra o materiales importantes, se incluirá una disposición para ajustes (a un monto mayor o menor) del precio contractual.

(2) Si el precio es ajustable, el ajuste se llevará a cabo de acuerdo con la fórmula o fórmulas de ajuste indicadas en los documentos de licitación.

<Notas>

Párrafo (2):

(01) Generalmente se recomienda que se incluyan disposiciones de ajuste de precios en contratos que tengan periodos largos de entrega o ejecución (generalmente mayores a 18 meses), y que tales disposiciones se inserten incluso en contratos de duración menor, si se prevé fluctuación de precios.

(02) En general, los índices o precios del costo base deben ser aquellos prevalecientes en el día 28 días previos a la fecha límite de presentación de las ofertas.

(03) Cuando los precios en el contrato no son ajustables, parcial o totalmente, una fórmula o fórmulas de ajuste de precios deben ser incluidas en los documentos de licitación para proteger a los licitantes del riesgo de fluctuación de precios en caso de extensión del periodo de validez de la oferta.

Sección 4.13 Anticipos

- (1) El porcentaje del pago total a realizarse por adelantado, a la entrada en vigor del contrato, movilización y gastos similares, será razonable y estará especificado en los documentos de licitación.
- (2) Los documentos de licitación especificarán las disposiciones para cualquier garantía requerida para el pago del anticipo.

<Notas>

Las cláusulas de pagos de anticipos generalmente están incluidas en los contratos, salvo en el caso de contratos por montos pequeños, y el monto del anticipo debe estar dentro de un rango razonable en relación con las prácticas internacionales. Por lo general, puede esperarse que el porcentaje se encuentre entre el 10% y 15% del precio contractual, con la excepción de contratos pequeños o contratos especiales para embarcaciones, etc.

Sección 4.14 Garantías de Fiel Cumplimiento y Retenciones

(1) Los documentos de licitación para obras exigirán la presentación de una garantía en un monto suficiente para proteger al Prestatario en caso de incumplimiento del contrato por parte del Contratista. Esta garantía puede ser ya sea una carta fianza bancaria o una póliza de caución, cuyo monto variará con el tipo y envergadura de la obra, pero será suficiente para proteger al Prestatario en caso de incumplimiento por parte del Contratista. Una porción de esta garantía se extenderá por un periodo suficiente más allá de la fecha de terminación de las obras para cubrir el periodo de responsabilidad por defectos o el periodo de mantenimiento hasta la aceptación definitiva por parte del Prestatario. Para la porción de la garantía que se extiende más allá de la fecha de terminación de las obras, los contratos podrán disponer que se designe un porcentaje de cada pago a cuenta a ser retenido hasta la aceptación definitiva en calidad de retención en garantía. El monto de la garantía requerida será indicado en los documentos de licitación.

(2) En contratos de suministro de bienes, la necesidad de una garantía de fiel cumplimiento depende de las condiciones del mercado y las prácticas comerciales para el tipo de bien en particular. Se podrá exigir a los Contratistas presentar una garantía para proteger al Prestatario contra incumplimiento del contrato. Tal garantía, en un monto apropiado, podrá cubrir también las obligaciones de garantía de fabricación. Alternativamente, un porcentaje de los pagos podrá ser retenido en calidad de de retención en garantía para cubrir las obligaciones en cuanto a las garantías de fabricación y cualquier requerimiento en cuanto a la instalación o la puesta en marcha. La garantía o la retención en garantía serán de un monto razonable.

<Notas>

1. Para contratos de obras civiles o suministro de equipo de gran escala, se proporciona una garantía de fiel cumplimiento en la forma de carta fianza bancaria o póliza de caución para proteger al comprador (Prestatario) del incumplimiento por parte del proveedor/contratista.

Esta Sección tiene el fin de proteger al Prestatario y, en la práctica, las cláusulas están incluidas en los documentos de licitación preparados por el Prestatario casi sin excepción. Sin embargo, el monto (que puede variar considerablemente, dependiendo del caso, y que equivale a entre el 5% y el 15% del precio contractual) y el periodo de validez (el periodo de validez normalmente tiene una duración de alrededor de un año tras la terminación de la obra) deben ser razonables de acuerdo

con las prácticas comerciales internacionales.

2. El momento exacto para la liberación de las retenciones (alrededor de 5% a 10% del precio contractual) debe estar claramente estipulado en las condiciones del contrato. Sin embargo, se debe mantener el total o una parte específica del dinero retenido hasta la aceptación definitiva, que normalmente ocurre alrededor de un año tras la terminación de la obra.
3. En el caso de una carta fianza bancaria, no es aceptable limitar los bancos garantes a aquellos que se encuentran en el país del Prestatario, a pesar del hecho de que el país tenga muy pocas sucursales de bancos extranjeros, ni tampoco añadir disposiciones para hacer la repatriación de fondos sólo en la moneda del país del Prestatario, ya que los licitantes extranjeros se encontrarían en una posición extremadamente desventajosa y la competencia leal se vería obstaculizada.
4. Párrafo (2):

En el caso de la adquisición de bienes, el periodo de garantía de fábrica de un contrato es generalmente de 12 meses desde el momento de entrega o 18 meses desde el momento de embarque en un puerto del país de origen. Considerando la dificultad de obtener seguros comerciales con validez de más de 2 años, el periodo de garantía de fábrica debe ser menor a 2 años, a menos que exista una razón técnica para extender el periodo. De manera similar, en el caso de contratos de obras, el periodo de responsabilidad por defectos de un contrato debe ser de aproximadamente 1 año desde la terminación de la obra y no debe exceder dos años.

Sección 4.15 Seguros

Los documentos de licitación indicarán exactamente los tipos y términos de los seguros (por ejemplo, responsabilidades a ser incluidas y duración del seguro) a ser obtenidos por el adjudicatario.

Sección 4.16 Cláusulas de Liquidación por Daños y Perjuicios y Bonificaciones

Las cláusulas de liquidación por daños y perjuicios estarán incluidas en los documentos de licitación para casos de demoras en la terminación o entrega que resulten en un costo adicional, pérdida de ganancias o pérdida de otros beneficios para el Prestatario. También se podrá incluir una disposición para una bonificación a ser pagada a los Contratistas por la terminación de los contratos de obras antes del plazo especificado en el contrato, cuando dicha terminación anticipada resulte en un beneficio para el Prestatario.

<Notas>

1. El porcentaje de liquidación por daños y perjuicios debe ser alrededor de 0,1% del precio contractual por un retraso de un día, 0,5% por un retraso de una semana, y el límite máximo para el monto total debe ser alrededor de 5% a 10%.
2. La liquidación por daños y perjuicios usualmente se deduce del pago a cuenta.
3. Es inaceptable no establecer un límite máximo para liquidación de daños y perjuicios por demoras en la terminación o entrega con el fin de hacer que el Contratista ejecute el contrato estrictamente conforme al plazo programado. Dichos requisitos imponen un riesgo excesivamente alto sobre los Contratistas.

Sección 4.17 Fuerza Mayor

Las condiciones del contrato contenidas en los documentos de licitación incluirán, cuando resulte apropiado, cláusulas que estipulen que el incumplimiento por una de las partes de la ejecución de sus obligaciones en virtud del contrato no se considerará un incumplimiento del contrato, si dicho incumplimiento es el resultado de un caso de fuerza mayor tal como se define en las condiciones del contrato.

Sección 4.18 Resolución de Conflictos

Las condiciones del contrato incluirán disposiciones para la resolución de conflictos. El arbitraje comercial internacional administrado por una institución internacional de arbitraje y llevado a cabo en un lugar neutral tiene ventajas prácticas sobre otros métodos para la resolución de conflictos. Por lo tanto, el uso de este tipo de arbitraje estará estipulado como una de las condiciones del contrato a no ser que JICA haya específicamente acordado no aplicar este requerimiento debido a razones justificadas o que el contrato haya sido adjudicado a un licitante del país del Prestatario. En el caso de contratos de obras, contratos de suministro e instalación, y contratos de llave en mano, la disposición sobre resolución de conflictos incluirá mecanismos tales como comités de resolución de controversias o conciliadores, los cuales están designados para permitir una rápida resolución de conflictos.

<Notas>

El “Reglamento de Arbitraje” de la Cámara de Comercio Internacional es recomendado por ser el reglamento de arbitraje internacional más ampliamente utilizado.

Sección 4.19 Leyes Aplicables

El contrato estipulará qué leyes regirán su interpretación y ejecución.

<Notas>

Además de las leyes aplicables, se tomará en cuenta el contenido del Canje de Notas y las disposiciones del Convenio de Préstamo en la ejecución del proyecto por parte del Prestatario.

D. Apertura de las Ofertas, Evaluación y Adjudicación del Contrato

Sección 5.01 Intervalo de Tiempo entre la Invitación y la Presentación de Ofertas

(1) El plazo otorgado para la preparación y presentación de ofertas será determinado teniendo debida cuenta de las circunstancias particulares del proyecto y el tamaño y complejidad del contrato. En general, se otorgará no menos de 45 días para licitaciones internacionales.

(2) Cuando obras civiles de gran escala o equipos complejos se vean involucrados, generalmente se otorgará no menos de 90 días para permitir a los licitantes potenciales realizar investigaciones en el sitio antes de presentar sus ofertas.

<Notas>

1. Es de gran importancia otorgar un tiempo suficiente entre la invitación a la licitación y la fecha límite de presentación de ofertas. No simplemente porque es necesario para asegurar una competencia apropiada (y minimización de costos), un tiempo suficiente para la preparación de ofertas permite a los licitantes analizar los documentos de licitación detalladamente y preparar ofertas exhaustivas. Esto permite evitar problemas posteriores, como numerosas clarificaciones, confusión y evaluaciones arbitrarias, u otras situaciones problemáticas. Se debe enfatizar que el asegurar ofertas de alta calidad mediante un plazo suficiente de preparación resulta en un menor periodo total de adquisición en el largo plazo.
2. El intervalo de tiempo se establece según lo indicado en esta Sección (no menos de 45 días para contratos generales y no menos de 90 días para contratos de obras de gran escala), ya que usualmente se necesita de 1 a 2 meses para contratos de equipos y al menos de 3 a 4 meses para contratos de obras civiles de gran escala, debido a la necesidad de investigación en el sitio. Sin embargo, la duración del intervalo varía considerablemente dependiendo del tamaño y complejidad del contrato, el sitio del proyecto, el grado de urgencia, etc., y la flexibilidad es permisible, hasta cierto punto, al aplicar esta Sección.
3. Si se conduce precalificación antes de la licitación, las invitaciones a la licitación deben ser anunciadas lo más pronto posible después de haberse completado la precalificación.

Sección 5.02 Procedimientos Relacionados con la Apertura de Ofertas

(1) La fecha, hora límite y el lugar para la entrega de las ofertas y la apertura de las mismas será anunciada en la invitación a la licitación y todas las ofertas se abrirán públicamente en el momento y lugar estipulados. Las ofertas recibidas al expirar este plazo se devolverán sin abrir.

(2) Durante la apertura de ofertas se leerán en voz alta y registrarán el nombre del licitante y el monto total de cada oferta y de cualquier oferta alternativa, de haberse solicitado o permitido las mismas. Este registro será confirmado y firmado por todos los licitantes o sus representantes presentes durante la apertura de ofertas, y una copia de este registro se enviará cuanto antes a JICA.

<Notas>

1. Párrafo (1):

(01) Se cumplirá con la apertura pública de ofertas indicada en esta Sección para evitar la adjudicación arbitraria de un contrato y para asegurar una decisión justa.

(02) La apertura de ofertas se llevará a cabo a la misma hora, o inmediatamente después, del vencimiento del plazo de recepción de las ofertas.

2. En el caso de licitación de dos sobres, la apertura de ofertas financieras que se efectúa después de la evaluación de las ofertas técnicas, se hará en público. Es necesario asegurar que las ofertas financieras de los licitantes descalificados en la evaluación técnica serán devueltas a cada licitante sin abrir.

Sección 5.03 Aclaración o Alteración de Ofertas

A menos que se disponga lo contrario en la Sección 5.10 de estas Normas, no se solicitará ni permitirá a ningún licitante alterar su oferta después que las ofertas han sido abiertas. Sólo son aceptables aclaraciones que no alteren la sustancia de la oferta. El Prestatario podrá solicitar a cualquier licitante una aclaración de la oferta, pero no solicitará a ningún licitante que cambie la sustancia o el precio de la oferta.

<Notas>

1. Las solicitudes de aclaraciones y las respuestas de los licitantes se harán por escrito. Para poder llevar a cabo un proceso de aclaración justo y efectivo, se dará un tiempo razonable a los licitantes para responder la solicitud de aclaración.
2. En principio, queda a discreción del Prestatario si una aclaración es necesaria durante la evaluación de la oferta. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que dicha discreción no significa permitir al Prestatario tratar las ofertas de forma arbitraria. El Prestatario será imparcial al evaluar las ofertas.

Sección 5.04 Confidencialidad del Proceso

Después de la apertura pública de las ofertas no se divulgará ninguna información relacionada con el análisis, aclaración y evaluación de ofertas ni recomendaciones sobre la adjudicación a ninguna persona que no esté oficialmente involucrada en el proceso hasta que se haya adjudicado el contrato a un licitante.

<Notas>

1. La confidencialidad del proceso es esencial para permitir al Prestatario y a JICA evitar una interferencia inapropiada ya sea de forma explícita o implícita.
2. Esta disposición también aplica al proceso de precalificación hasta que se notifiquen los resultados de la precalificación a todos los solicitantes.

Sección 5.05 Análisis de las Ofertas

(1) Tras la apertura de ofertas, se determinará si las ofertas se ajustan sustancialmente a los documentos de licitación, si se han proporcionado las garantías requeridas, si los documentos han sido debidamente firmados y si las ofertas se encuentran, en general, en orden.

(2) Si una oferta no cumple sustancialmente con las especificaciones, o contiene reservas inadmisibles o de alguna otra manera no se ajusta sustancialmente a los documentos de licitación, será rechazada.

(3) Luego se realizará un análisis técnico para evaluar cada oferta que se ajusta a los documentos de licitación y permitir que las ofertas sean comparadas.

<Notas>

1. Párrafo (1):

Se realizará un análisis en áreas tales como conformidad con las especificaciones requeridas en los documentos de licitación, firmas adecuadas, y monto y validez de la garantía de la oferta requerida.

2. Párrafo (2):

Cuando un análisis de las ofertas, luego de su apertura, revela una desviación de los requisitos antes mencionados, o cuando se descubren discrepancias importantes, la oferta en cuestión debe ser rechazada. El Prestatario es quien estableció la orden y debe determinar si la desviación está dentro de un rango permisible. Sin embargo, en caso de que las opiniones del consultor y el Prestatario difieran, se debe prestar debida atención a ambas opiniones. No se permite modificar una oferta que contenga una desviación inaceptable para el Prestatario con el fin de que esta cumpla con las especificaciones establecidas en los documentos de licitación, incluso sin aumentar o disminuir el precio de la oferta, ya que, tal como lo estipula la Sección 5.03 de estas Normas, tal práctica constituye una alteración de la oferta.

Sección 5.06 Evaluación y Comparación de Ofertas

(1) El fin de la evaluación de ofertas es comparar ofertas que cumplan con las especificaciones técnicas y se ajusten a los documentos de licitación en base a su costo evaluado. Entre las ofertas que cumplen con las especificaciones técnicas, se seleccionará para adjudicación la oferta con el costo evaluado más bajo, y no necesariamente la oferta con precio presentado más bajo. Incluso cuando se ha realizado la precalificación de licitantes, se dará plena importancia a los factores técnicos al evaluar las ofertas.

(2) La evaluación de ofertas será consistente con los términos y condiciones establecidos en los documentos de licitación.

(a) Los documentos de licitación especificarán disposiciones para el ajuste del precio de la oferta para corregir cualquier error en el cálculo, los factores relevantes a ser considerados en la evaluación de la oferta y la manera en que los mismos serán aplicados para efectos de determinar la oferta evaluada más baja.

(b) Los factores distintos al precio que podrán tomarse en consideración incluyen, entre otros, el calendario de pagos, el periodo de ejecución de la obra o de entrega, los costos operativos, la eficiencia y compatibilidad del equipo, la eficiencia de consumo (energía), la disponibilidad de servicio postventa y repuestos, la confiabilidad de los métodos de control de calidad propuestos (incluyendo métodos de construcción), la seguridad, los beneficios medioambientales, y las desviaciones menores, de haberlas. En la medida de lo posible, los factores distintos al precio estarán expresados en términos monetarios de acuerdo con los criterios especificados en los documentos de licitación.

(c) No se tomarán en cuenta las disposiciones para ajuste de precios incluidas en una oferta.

(3) Para propósitos de evaluación y comparación de ofertas para la provisión de bienes a ser adquiridos en base a una licitación internacional:

(a) Se les pedirá a los licitantes que indiquen en sus ofertas el precio CIP (lugar de destino) de los bienes importados o los precios EXW (libre en fábrica o disponible en existencia) más el costo de transporte interno y el seguro al lugar de destino para otros bienes propuestos en la oferta;

(b) Los aranceles y otros impuestos a las importaciones gravados con relación a la importación o ventas e impuestos similares gravados con relación a la venta o entrega de bienes de acuerdo a una oferta no serán tomados en cuenta en la

evaluación de dicha oferta; y

(c) Se incluirá el costo del flete interno y otros gastos relacionados con el transporte y la entrega de los bienes en su lugar de uso o instalación para propósitos del proyecto, de estar esto especificado en los documentos de licitación.

(4) Cuando los Contratistas son responsables de todos los aranceles, impuestos y otros gravámenes bajo contratos de obras civiles, los licitantes tomarán en cuenta estos factores en la preparación de sus ofertas. La evaluación y comparación de ofertas se realizará sobre esta base.

(5) No se permite ningún procedimiento bajo el cual se descalifican automáticamente las ofertas que se encuentran por arriba o por debajo de un valor predeterminado.

<Notas>

1. Párrafo (2):

Los ajustes de precios estipulados en la Sección 4.12 de estas Normas no serán considerados en la evaluación, ya que es imposible hacer comparaciones sobre la misma base entre diferentes fórmulas de ajuste propuestas por los diferentes licitantes.

2. Párrafo (3):

Las ofertas se deben evaluar en base al precio CIP (lugar de destino) para bienes importados y precios EXW más el costo de transporte interno y el seguro al lugar de destino para otros bienes. (Los términos CIP y EXW están definidos por Incoterms 2010, con sus eventuales modificaciones.) Los “bienes” se refieren a productos finales y el “precio EXW” se refiere al precio de un producto final fijado en el momento de su embarque desde la fábrica. No es aceptable deducir aranceles gravados sobre materias primas importadas que fueron utilizadas para producir bienes domésticos, ya que también se gravan aranceles similares en los países de producción en las materias primas para bienes importados.

3. Párrafo (4):

La razón por la que está permitido el tratamiento fiscal distinto de (3) (b) para los contratos de obras civiles (4) es que, aunque idealmente también se deben excluir impuestos para proyectos de obras civiles, los impuestos a ser gravados sobre obras civiles varían considerablemente dependiendo del país, ubicación del sitio, ubicación de las firmas, y tipo de obra, lo cual significa que la evaluación de ofertas sin incluir impuestos es prácticamente imposible.

4. Como lo indica la frase “la oferta con el costo evaluado más bajo”, se determina que una oferta es la mejor después de una comprensiva consideración de los factores arriba indicados, y por lo tanto, no se adjudicará necesariamente el contrato a la oferta con el menor “precio leído en la apertura”.
5. Bajo Préstamos AOD del Japón, no se acepta, en principio, el uso de un sistema de evaluación mediante ponderación de ofertas, de acuerdo con el cual, el precio y factores técnicos reciben un peso relativo, y la oferta que obtiene el total más alto de puntos es seleccionada. Las evaluaciones que usan el sistema de evaluación mediante ponderación de ofertas, tienden a ser subjetivas ya que no se han establecido reglas objetivas o imparciales para la distribución del peso entre los factores técnicos y de precio. Estas Normas exigen a los Prestatarios establecer especificaciones técnicas claras y comparar las ofertas que cumplan con las especificaciones técnicas en base a su costo evaluado. El sistema de evaluación mediante ponderación de ofertas no cumple con este requisito.
6. Si una oferta contiene un precio unitario seriamente desequilibrado (excesivamente bajo o alto) para ciertos bienes o servicios a ser proporcionados, se espera que el Prestatario solicite al licitante correspondiente una aclaración de dicha oferta para asegurar una ejecución apropiada de la obra durante la etapa contractual, antes de concluir la evaluación. Se podrá solicitar un aumento razonable de la garantía de fiel cumplimiento al adjudicatario si el Prestatario tiene razones apropiadas para hacerlo.
7. El Prestatario debe completar la evaluación de ofertas dentro del periodo de validez de las ofertas estipulado en los documentos de licitación.

Sección 5.07 Poscalificación de Licitantes

(1) Si no se ha realizado una precalificación de licitantes, el Prestatario determinará si el licitante de la oferta evaluada más baja tiene la capacidad y recursos para llevar a cabo el contrato correspondiente de manera efectiva.

(2) Los criterios a ser cumplidos estarán establecidos en los documentos de licitación y si el licitante no cumple con los mismos, se rechazará la oferta. En dicho caso, el Prestatario tomará una decisión similar sobre el licitante de la siguiente oferta evaluada más baja.

<Notas>

1. La poscalificación es adecuada para usarse en la adquisición de bienes de poco valor y contratos de obras pequeñas.
2. Para facilitar la evaluación durante el proceso de poscalificación, los documentos de licitación deben contener un cuestionario sobre calificaciones similar al de la precalificación y los criterios de evaluación.

Sección 5.08 Informe de Evaluación

El Prestatario o sus consultores prepararán un informe detallado sobre la evaluación y comparación de ofertas, indicando las razones específicas sobre las que se basó la determinación de la oferta evaluada más baja.

Sección 5.09 Adjudicación del Contrato

El contrato se adjudicará al licitante cuya oferta ha sido determinada como la oferta evaluada más baja y que cumple con los estándares apropiados de capacidad y recursos financieros. No se exigirá a ningún licitante, como condición para la adjudicación, que asuma responsabilidades o trabajos no estipulados en los documentos de licitación o que modifique la oferta originalmente presentada.

<Notas>

1. Se notifica la adjudicación de un contrato al adjudicatario mediante una Notificación de Adjudicación, Carta de Intención, Carta de Aceptación, etc. Independientemente de la forma/método empleado, cuando se comunica a un licitante que se le ha sido adjudicado el contrato mediante dicha notificación, en general en este punto se interpreta que se ha establecido un contrato entre las partes. (Cabe señalar que la Notificación de Adjudicación no es una notificación del resultado de la evaluación de la oferta ni una invitación a negociaciones contractuales con el licitante que quedó en primer lugar). No se permite la negociación de precios en virtud del propósito de la licitación y de la necesidad de proteger los intereses de los licitantes.
2. El Prestatario debe completar la evaluación de ofertas y adjudicar el contrato dentro del periodo de validez de las ofertas. Para adjudicar el contrato dentro de ese periodo, el Prestatario debe establecer una programación realista y administrarla con debida atención, para lograr de manera efectiva una adquisición eficiente y sin inconvenientes.
3. Un ejemplo de los documentos que constituyen un contrato es:
 - El Contrato
 - Carta de Aceptación
 - Carta de la Oferta y Apéndice de la Oferta
 - Condiciones del Contrato
 - Especificaciones
 - Planos
 - Lista de Cantidades
4. Cuando un joint venture recibe la adjudicación, es “solidariamente” responsable de la ejecución de todo el contrato. Por lo tanto, no es aceptable dividir el lote y permitir que cada miembro del joint venture firme contratos separados por una porción dividida.

Sección 5.10 Rechazo de Ofertas

(1) Los documentos de licitación usualmente establecen que el Prestatario podrá rechazar todas las ofertas. El rechazo de todas las ofertas podrá estar justificado cuando (a) la oferta evaluada más baja excede el costo estimado por un monto sustancial, (b) ninguna oferta cumple de manera sustancial lo dispuesto en los documentos de licitación o (c) existe falta de competencia. Sin embargo, no se rechazarán todas las ofertas con el único propósito de obtener precios menores en las nuevas ofertas a ser convocadas bajo las mismas especificaciones.

(2) Si se rechazan todas las ofertas, el Prestatario revisará los factores que hicieron necesario dicho rechazo y considerará ya sea una revisión de las especificaciones o una modificación del proyecto (o la cantidad de obras o artículos en la invitación a la licitación original), o ambas, antes de convocar nuevas ofertas.

(3) Cuando las circunstancias excepcionales lo justifican, el Prestatario podrá, como alternativa a llamar a una nueva licitación, negociar con el licitante de la oferta evaluada más baja (o, de no resultar satisfactoria dicha negociación, con el licitante de la siguiente oferta evaluada más baja) para intentar obtener un contrato satisfactorio.

<Notas>

1. Párrafo (1):

(01) Ya que el precio de la oferta es considerado ser el “precio de mercado” siempre que la competitividad haya estado garantizada a lo largo de todo el proceso de licitación, la aplicación de esta Sección debe permitirse sólo en caso de que no exista otra alternativa disponible.

(02) El Prestatario podrá rechazar todas las ofertas, si: a) la oferta de menor precio excede considerablemente el precio esperado por el Prestatario (aquí el precio esperado no podrá ser un precio excesivamente bajo, determinado unilateralmente por el Prestatario, sino deberá ser un precio acordado razonablemente con JICA, tal como el precio obtenido del cálculo del monto de préstamo, del resultado del diseño de detalle, o de cualquier otro método de estimación apropiado), b) ninguna oferta cumple con los requisitos establecidos por el Prestatario (especificaciones, etc.), o c) no existe la competencia efectiva. En otras palabras, no se debe llamar a una segunda licitación únicamente con el propósito de obtener un menor precio.

(03) En el caso c) de (02) arriba, el hecho de que sólo un licitante presente una oferta no necesariamente indica falta de competencia. La llamada “oferta única” es

sólo el resultado de la licitación y su naturaleza es distinta a la de contratación directa: ya que el licitante no sabía que se trataba de una oferta única, en este caso se considera que su oferta ha sido preparada de una manera competitiva, y en dicha situación el Prestatario podrá adjudicar el contrato al licitante.

2. Párrafo (2):

Si, por razones justificadas, convocar a una nueva licitación resulta impráctico o el rechazo de las ofertas se debe a que ninguna de las ofertas cumple con los requisitos de los documentos de licitación, se podrá invitar a presentar nuevas ofertas, con la previa no objeción por parte de JICA, a las firmas que fueron inicialmente precalificadas, o si no hubo precalificación, a todas las firmas que compraron originalmente los documentos de licitación. Excepcionalmente, cuando sea justificado, JICA podrá aceptar volver a invitar solamente a aquellas firmas que presentaron ofertas la primera vez.

3. Párrafo (3):

Sólo cuando se cumple el caso a) de 1.(02) arriba, se permite la negociación de precios con el licitante de la oferta evaluada más baja (o, de no resultar satisfactoria dicha negociación, con el licitante de la siguiente oferta evaluada más baja) con el fin de ahorrar el tiempo requerido para realizar una nueva licitación en vista de la urgencia de la situación. (Se requiere previa consulta con JICA.)

4. Las medidas y consideraciones a tomarse con respecto al rechazo de ofertas son las siguientes:

(01) El Prestatario presentará una solicitud ante JICA para que esta examine y dé su no objeción sobre el resultado de la evaluación, acompañada de la medida que se espera tomar (negociación con el licitante de la oferta evaluada más baja o convocar nuevamente la licitación) y su razón.

(02) Cuando el Prestatario negocia con el licitante de la oferta evaluada más baja, los cambios en el precio deben ir acompañados por una revisión correspondiente de las especificaciones o modificación del proyecto, cantidad de obras, artículos en la invitación original, etc. Sin embargo, una significativa reducción del alcance o modificación del contrato podrá requerir una nueva licitación.

(03) Cuando el Prestatario opta por negociar con el licitante de la oferta evaluada más baja pero no obtiene un resultado satisfactorio, el Prestatario notificará inmediatamente el resultado al licitante en cuestión en forma escrita, antes de

empezar la negociación con el licitante de la siguiente oferta evaluada más baja. Asimismo, el Prestatario consultará con JICA sobre el resultado de la primera negociación, antes de iniciar la negociación con el licitante de la siguiente oferta evaluada más baja.

Sección 5.11 Notificación a los Licitantes No Adjudicados y Rendición de Información

(1) Posteriormente a la presentación de una garantía de fiel cumplimiento por parte del adjudicatario, el Prestatario notificará con prontitud a los otros licitantes que sus ofertas no han sido seleccionadas.

(2) Si cualquier licitante que presentó una oferta desea conocer las razones por las que su oferta no fue seleccionada, dicho licitante podrá solicitar una explicación al Prestatario. El Prestatario proporcionará prontamente una explicación de por qué su oferta no fue seleccionada.

<Notas>

La explicación debe incluir los resultados de la evaluación de la oferta del licitante en cuestión en función de los criterios de evaluación y/o la razón por la que se determinó que su oferta no se ajusta a los requerimientos, de haberla. La misma será presentada por escrito o en una reunión.

Sección 5.12 Información a Publicarse

(1) Después de que se determina que un contrato es elegible para el financiamiento de JICA, los nombres de todos los licitantes, sus precios de oferta, el nombre y dirección del adjudicatario, el nombre y dirección del proveedor, la fecha de adjudicación y monto del contrato podrán ser hechos públicos por JICA.

(2) El Prestatario incorporará en los documentos relacionados con la licitación, tales como los documentos de licitación y el contrato, todas las disposiciones y medidas necesarias para asegurar que la información anterior estará disponible para su publicación.