

Sección I. Instrucciones a los Licitantes

Sección I. Instrucciones a los Licitantes (IAL) deberá ser usada sin modificación. Cualquier cambio necesario, aceptable para JICA, para abordar asuntos específicos del país y del proyecto, deberá ser introducido sólo a través de los **Datos de la Licitación**.

Índice de Cláusulas

A. Generalidades

1. Alcance de la licitación	1
2. Fuente de fondos	1
3. Prácticas corruptas y fraudulentas	1
4. Licitantes elegibles	2
5. Equipos y Materiales Eligibles	3

B. Contenido del Documento de Licitación

6. Secciones del Documento de Licitación	3
7. Aclaración del Documento de Licitación y Visita al Lugar de las Obras	4
8. Enmiendas al Documento de Licitación	4

C. Preparación de las Ofertas

9. Costo de participación en la licitación	4
10. Idioma de la Oferta	5
11. Documentos que conforman la Oferta	5
12. Formularios de la Oferta	5
13. Ofertas alternativas	5
14. Precios de la Oferta	5
15. Monedas de la Oferta	6
16. Propuesta Técnica	6
17. Documentos que establecen las calificaciones del Licitante	6
18. Periodo de validez de las Ofertas	6
19. Garantía de Seriedad de la Oferta	7
20. Formato y firma de la Oferta	7

D. Presentación y Apertura de las Ofertas

21. Procedimiento para sellar y marcar las Ofertas	7
22. Fecha límite para la presentación de Ofertas	7
23. Ofertas tardías	7
24. Retiro de las Ofertas	7
25. Apertura de las Ofertas	7

E. Evaluación y Comparación de las Ofertas

26. Confidencialidad	10
27. Aclaración de las Ofertas	10
28. Desviaciones, reservas y omisiones	11
29. Examen preliminar de las Ofertas Técnicas	11

30. Calificación de los Licitantes	11
31. Determinación de Ofertas Técnicas que se ajustan al Documento de Licitación.....	11
32. Inconformidades no significativas	12
33. Evaluación de las Ofertas de Precio	12
34. Comparación de las Ofertas	12
35. Negociación del Precio con la Revisión de las Obras	13
36. Derecho del Cliente de aceptar cualquier Oferta y de rechazar alguna o todas las Ofertas	13

F. Adjudicación del Contrato

37. Criterios de adjudicación.....	13
38. Notificación de la adjudicación.....	13
39. Firma del Contrato	14
40. Notificación a los Licitantes que no fueron seleccionados para la adjudicación.....	14

A. Generalidades

1. Alcance de la licitación

- 1.1 El Cliente, **tal como se especifica en la Sección II, Datos de la Licitación (DDL)** emite este Documento de Licitación para la contratación de las Obras **especificadas en la Sección V, Requisitos de las Obras**, y el Consultor **especificado en los DDL**, debidamente autorizado por el Cliente, distribuirá este Documento de Licitación en nombre del Cliente.

El nombre del Proyecto y el nombre del Contrato **se indican en los DDL**.

- 1.2 A lo largo de este Documento de Licitación:

- (a) El término "por escrito" significa comunicado en forma escrita y entregado por correo o fax (incluyendo archivo PDF por correo electrónico) con acuse de recibo;
- (b) excepto cuando el contexto requiera lo contrario, las palabras indicando el singular también incluyen el plural y las palabras indicando el plural también incluyen el singular; y
- (c) "día" significa día calendario.

2. Fuente de fondos

- 2.1 El Receptor **especificado en los DDL** ha recibido la Donación de AOD de Japón de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (en adelante se denominará "JICA"), por el monto y en la fecha de la firma del Acuerdo de Donación **especificados en los DDL**, para sufragar el costo del Proyecto. El Receptor tiene la intención de aplicar la Donación a los pagos bajo el Contrato para el que este Documento de Licitación ha sido emitido.
- 2.2 El desembolso de una Donación de AOD japonesa por parte de JICA estará sujeto, en todos los aspectos, a los términos y condiciones del Acuerdo de Donación, incluidos los procedimientos de desembolso y las Directrices de Adquisición aplicables a las Donaciones Japonesas **especificadas en los DDL**. Ninguna otra parte que no sea el Receptor podrá derivar derecho alguno del Acuerdo de Donación.
- 2.3 El Acuerdo de Donación antes mencionado cubrirá sólo una parte del costo del proyecto. Los otros gastos que no se cubrirán por la Donación de AOD japonesa serán a cargo del Receptor.

3. Prácticas corruptas y fraudulentas

- 3.1 La política de la JICA es exigir que los licitantes y los contratistas, así como los receptores, y los empleadores, bajo los contratos financiados con las Donaciones de AOD de Japón y otras AODs japonesas, cumplan el más alto estándar de éticas durante la adquisición y ejecución de tales contratos.
- 3.2 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 período determinado por

la JICA, para ser adjudicado un contrato financiado con Donaciones de AOD japonesas si determina en cualquier momento que el licitante o el contratista ha incurrido en cualquier práctica corrupta o fraudulenta al competir por, o al ejecutar otro contrato financiado con Donaciones de AOD japonesas u otros gastos de los gobiernos japoneses.

- 3.3 Si el Cliente determina, basado en evidencia razonable, que el Licitante ha estado involucrado en cualquier práctica corrupta o fraudulenta, el Cliente podrá descalificar a dicho Licitante después de haberle notificado las razones de su descalificación.

4. Licitantes elegibles

- 4.1 El Licitante puede ser una firma individual o un joint venture (JV). En el caso de un JV:
- (a) Todos los integrantes serán solidariamente responsables por la ejecución del Contrato de acuerdo con los términos del Contrato.
 - (b) El JV nominará a un representante quien tendrá la autoridad de realizar todos los negocios por cuenta y en representación de todos y cada uno de los integrantes del JV durante el proceso de licitación, y durante la ejecución del contrato en caso el JV sea adjudicado el Contrato.
 - (c) Una Oferta presentada por un JV, incluirá una copia del acuerdo de JV celebrado entre todos los integrantes. Alternativamente, todos los integrantes firmarán y presentarán junto con la Oferta, una carta de intención formal para celebrar un JV en caso de que la Oferta sea aceptada, acompañada de una copia del acuerdo propuesto. El Acuerdo de JV o el acuerdo propuesto de JV, según sea el caso, deberán indicar al menos la parte (o las partes) de las obras que serán ejecutadas por cada integrante.
- 4.2 El Licitante no tendrá conflicto de intereses. El Licitante será descalificado bajo cualquiera de las circunstancias estipuladas abajo, en las que se determina que este tiene conflicto de intereses, en cualquier parte del proceso de licitación/selección y/o la ejecución del Contrato, a no ser que el conflicto haya sido resuelto de una manera aceptable para JICA.
- (a) Una firma será descalificada de proveer bienes o servicios distintos a los de consultoría resultantes de o directamente relacionados con los servicios de consultoría para la preparación o implementación del 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.
 - (b) Una firma que tenga relación cercana de trabajo con el personal profesional del Receptor, que está directa o indirectamente involucrado en alguna parte de:
 - (i) la preparación del Documento de Precalificación (de haberlo) y/o del Documento de Licitación, (ii) la evaluación del proceso de precalificación (de haberse realizado) y/o de la evaluación de las Ofertas, o (iii) la supervisión de tal contrato, será descalificada.
 - (c) 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, ya sea individualmente como una firma individual o como un integrante de un JV.

(d) Una empresa no puede involucrar a ninguna persona (ya sea como empleado, contratista o de otra forma) en la provisión de los productos o servicios que no sean de consultoría para el Proyecto, quien ha sido o será asignado (ya sea por el consultor o cualquier otra parte) para prestar servicios de consultoría para la preparación o implementación del Proyecto.

(e) También será descalificada o excluida una empresa o un individuo que tenga cualquier otra forma de conflicto de intereses diferentes a los indicados en los literales (a) a (d).

4.3 El Licitante o todos los miembros que constituyen el Licitante en el caso de un JV, deberán ser personas jurídicas japonesas controladas por personas físicas japonesas. Las firmas comprendidas en cualquier ítem del Artículo 26, párrafo 1 de la Ley de Divisas y Comercio Exterior (Ley No. 228 de 1949, Japón) no serán consideradas como firmas controladas por personas físicas japonesas.

4.4 El Licitante que haya sido determinado inelegible por JICA de acuerdo con la subcláusula 3.1 de las IAL, no será elegible para ser adjudicado un Contrato.

4.5 El Licitante proporcionará evidencia satisfactoria al Consultor sobre su elegibilidad, cuando el Consultor razonablemente lo solicite.

5. Equipos y Materiales Eligibles

5.1 Los equipos y materiales **especificados en los DDL** que componen las Obras a ser suministradas bajo el Contrato deberán tener su origen en Japón u otro país **especificados en los DDL. A menos que se especifique de otro modo en DDL**, el origen de los equipos y materiales que componen las Obras no se limitará a un país específico.

5.2 Por el término "origen" se entiende el país donde los equipos y materiales han sido producidos, fabricados o transformados; o por fabricación, transformación o ensamblaje, resulte otro artículo comercialmente reconocido que difiera sustancialmente en sus características básicas de sus componentes.

B. Contenido del Documento de Licitación

6. Secciones del Documento de Licitación

6.1 El Documento de Licitación consiste de las Partes 1, 2 y 3, que comprenden todas las Secciones que se indican a continuación y que deberán leerse conjuntamente con cualquier adenda que se emita de conformidad con la cláusula 8 de las IAL.

PARTE 1 - Procedimientos de Licitación

- Sección I. Instrucciones a los Licitantes (IAL)
- Sección II. Datos de la Licitación (DDL)
- Sección III. Criterios de Evaluación y Calificación (CEC)
- Sección IV. Formularios de la Oferta

PARTE 2 Requisitos de las Obras

- Sección V. Requisitos de las Obras
- PARTE 3 Condiciones del Contrato y Formularios del Contrato
- Sección VI. Condiciones Generales del Contrato (CGC)
 - Sección VII. Condiciones Particulares del Contrato (CPC)
 - Sección VIII. Formularios del Contrato

- 6.2 A menos que se obtenga directamente del Consultor, ni el Cliente ni el Consultor serán responsables de que el Documento de Licitación, las respuestas a las solicitudes de aclaración o la adenda del Documento de Licitación estén completos, de conformidad con la cláusula 8 de las IAL. En caso de cualquier discrepancia, los documentos obtenidos directamente del Consultor prevalecerán.
- 6.3 Es responsabilidad del Licitante examinar todas las instrucciones, formularios, términos y especificaciones en el Documento de Licitación y proporcionar en su Oferta toda la información y documentación solicitada en el Documento de Licitación. La información o documentación debe ser completa, precisa, actualizada y verificable.
- 6.4 Se adjuntan al Documento de Licitación, únicamente a título de referencia, las fotocopias del Canje de Notas y del Acuerdo de Donación para el Proyecto, así como de la Nota Verbal que confirma la exención y el reembolso de los aranceles, impuestos internos y otros gravámenes fiscales en el país del Receptor. Los Licitantes mantendrán su confidencialidad.

7. Aclaración del Documento de Licitación y Visita al Lugar de las Obras

- 7.1 El Licitante que requiera cualquier aclaración del Documento de Licitación deberá ponerse en contacto por escrito con el Consultor en la dirección del Consultor **especificada en DDL**. El Consultor responderá por escrito a cualquier solicitud de aclaración, siempre que dicha solicitud haya sido recibida antes de la(s) fecha(s) límite(s) **especificadas en DDL**. El Consultor enviará copias de su respuesta a todos los Licitantes que hayan adquirido el Documento de Licitación del Consultor, incluyendo una descripción de la consulta pero sin identificar su fuente, en o antes de la fecha **especificada en DDL**. En el caso de que los elementos esenciales del Documento de Licitación sean modificados como resultado de la aclaración, el Cliente modificará el Documento de Licitación siguiendo los procedimientos establecidos en la cláusula 8 de las IAL.
- 7.2 Se recomienda que el Licitante visite y examine el Lugar de las Obras y sus alrededores y que obtenga por sí mismo, bajo su propia responsabilidad, toda la información que pueda necesitar para preparar la Oferta y celebrar un Contrato para la construcción de las Obras. Los costos relacionados con la visita al Lugar de las Obras correrán por cuenta del Licitante.
- 7.3 El Cliente autorizará el acceso del Licitante y de cualquier miembro de su personal o representante a sus propiedades y terrenos para los fines de la visita, pero sólo bajo la expresa condición de que el Licitante y cualquier miembro de su personal o representante eximan y mantengan indemnes al Cliente y a su personal y representantes de cualquier obligación al respecto, y se hagan responsables de cualquier muerte o lesión personal, pérdida de propiedad o daños a la misma, así como de toda otra pérdida, daño, costos y gastos que se incurran como resultado de la inspección.

8. Enmiendas al Documento de Licitación

- 8.1 El Cliente podrá enmendar el Documento de Licitación mediante la emisión de una adenda, en cualquier momento antes del plazo límite para la presentación de las Ofertas.
- 8.2 Cualquier adenda emitida formará parte integral del Documento de Licitación y será comunicada por escrito a todos los que hayan obtenido el Documento de Licitación directamente del Consultor.
- 8.3 El Contratante podrá extender el plazo para la presentación de las Ofertas, conforme a la subcláusula 22.2 de las IAL, a fin de dar a los Licitantes un plazo razonable para que puedan tomar en cuenta la adenda en la preparación de sus Ofertas.

C. Preparación de las Ofertas

9. Costo de participación en la Licitación

- 9.1 El Licitante asumirá todos los gastos relacionados con la preparación y presentación de su Oferta, y el Cliente y/o el Consultor no será responsable por dichos costos, independientemente de la realización o resultado del proceso de licitación.

10. Idioma de la Oferta

- 10.1 La Oferta, así como toda la correspondencia y documentos relacionados con la Oferta intercambiados entre el Licitante y el Cliente y/o el Consultor, serán escritos en el idioma **indicado en los DDL**. Los documentos complementarios y material impreso que formen parte de la Oferta, pueden estar en otro idioma siempre que estos estén acompañados de una traducción fiel de los párrafos pertinentes al idioma de la Oferta, y en ese caso, para efectos de interpretación de la Oferta, dicha traducción prevalecerá.

11. Documentos que conforman la Oferta

- 11.1 La Oferta estará compuesta por dos sobres presentados simultáneamente, uno llamado la Oferta Técnica conteniendo los documentos enumerados en la subcláusula 11.2 de las IAL y el otro llamado la Oferta de Precio conteniendo los documentos enumerados en la subcláusula 11.3 de las IAL, y los dos sobres serán depositados en un sobre único exterior.
- 11.2 La Oferta Técnica estará compuesta por los siguientes documentos:
 - (a) Carta de la Oferta Técnica, de conformidad con la subcláusula 12.1 de las IAL;
 - (b) Poder Notarial, que autorice al signatario de la Oferta a comprometer al Licitante, de acuerdo con las subcláusulas 20.2 y 20.3 de las IAL;
 - (c) copia del acuerdo de JV o Carta de Intención para celebrar un JV acompañada de un borrador del acuerdo, en el caso que la Oferta sea presentada por un JV, de conformidad con la subcláusula 4.1 de las IAL;
 - (d) evidencia documentada de conformidad con la cláusula 17 de las IAL que establezca la elegibilidad y las calificaciones del Licitante para ejecutar el

- Contrato en caso de que su Oferta sea aceptada;
- (e) propuesta Técnica de conformidad con la cláusula 16 de las IAL.
 - (f) reconocimiento de Cumplimiento de las Normas para Adquisiciones financiadas por Préstamos AOD del Japón (Formulario RCN), que será firmado y fechado por el representante autorizado del Licitante; y
 - (g) cualquier otro documento **requerido en los DDL**.

11.3 La Oferta de Precio estará compuesta por los siguientes documentos:

- (a) Carta de la Oferta de Precio, de conformidad con la cláusula 12 de las IAL;
- (b) Lista de Precios de Oferta, de conformidad con la cláusula 14 de las IAL; y
- (c) cualquier otro documento **requerido en los DDL**.

12. Formularios de la Oferta

12.1 El Licitante completará la Oferta Técnica y la Oferta de Precio, utilizando los formularios pertinentes proporcionados en **la Sección IV, Formularios de la Oferta**. Los formularios deberán completarse sin realizar ningún tipo de modificaciones al texto, y no se aceptarán sustituciones. Todos los espacios en blanco deberán llenarse con la información solicitada.

13. Ofertas alternativas

13.1 Ofertas alternativas no serán consideradas.

14. Precios de la Oferta

14.1 El Contrato será a tanto alzado, y el precio del Contrato no estará sujeto a ajustes, a menos que se especifique de otro modo en el Contrato, o se modifique mediante la enmienda del Contrato.

14.2 El Licitante rellenará las tarifas y los precios de todas las partidas de las Obras descritos en la Lista de Precios de Oferta. Las partidas para las cuales el Licitante no haya indicado la tarifa o el precio se considerarán incluidas en las tarifas y/o precios de otras partidas de la Lista de Precios de la Oferta y no serán pagados separadamente por el Cliente.

14.3 El precio que se cotice en la Carta de la Oferta de Precio será el precio total de la Oferta. La ausencia del precio total de la oferta en la Carta de la Oferta de Precio podrá resultar en el rechazo de la Oferta.

14.4 Se confirma que los aranceles, impuestos internos y otros gravámenes fiscales en el País Receptor pagaderos por el Contratista bajo el Contrato están exentos y/o serán sufragados por el Receptor, conforme la Nota Verbal intercambiada entre el Gobierno del Japón y el Gobierno del Receptor. Cualesquier otros derechos, impuestos y gravámenes pagaderos por el Contratista bajo el Contrato serán incluidos en el Precio total de la Oferta presentado por el Licitante.

15. Monedas de la Oferta

15.1 La moneda de la Oferta será el yen japonés.

16. Propuesta Técnica

16.1 El Licitante deberá presentar como parte de la Oferta Técnica, una Propuesta

Técnica que comprenda, por ejemplo, una declaración de los métodos de trabajo, equipos, personal, calendario, plan de seguridad y cualquier otra información estipulada en la **Sección IV, Formularios de la Oferta**, con suficiente detalle para demostrar que la propuesta del Licitante es sustancialmente adecuada para satisfacer los Requisitos de Trabajo y el plazo de ejecución.

17. Documentos que establecen las calificaciones del Licitante

17.1 De conformidad con la Sección III, Criterios de Evaluación y Calificación,

- (a) si el proceso de precalificación se llevó a cabo antes de la licitación, se podrá solicitar al Licitante cuya oferta haya sido considerada la Oferta evaluada como la más baja de conformidad con la cláusula 34 de las IAL, que proporcione información actualizada sobre cualquier aspecto evaluado para establecer que el Licitante sigue cumpliendo los criterios utilizados en el momento de la precalificación, y
- (b) si el proceso de precalificación no fue realizado previo al proceso de licitación, el Licitante deberá proporcionar la información solicitada en los correspondientes formularios de información que aparecen en la **Sección IV, Formularios de la Oferta**.

17.2 Cualquier cambio en la estructura o formación del Licitante, en el caso de un JV, estará sujeto a la aprobación por escrito del Cliente antes de la fecha límite para la presentación de las Ofertas.

Cualquiera de estos cambios deberá ser presentado al Consultor a más tardar veintiocho (28) días antes de la fecha límite para la presentación de Ofertas.

18. Periodo de validez de las Ofertas

18.1 Las Ofertas seguirán siendo válidas durante un período de sesenta (60) días a partir de la fecha límite de presentación de Ofertas, de conformidad con la subcláusula 22.1 de las IAL.

18.2 En circunstancias excepcionales, antes del vencimiento del periodo de validez de la Oferta, el Cliente podrá solicitar a los Licitantes que extiendan el periodo de validez de sus Ofertas. Tanto la solicitud como las respuestas se harán por escrito. Los Licitantes podrán rechazar la solicitud. A los Licitantes que acepten la solicitud no se les pedirá ni se les permitirá que modifiquen su Oferta.

19. Garantía de Seriedad de la Oferta

19.1 No se exigirá la Garantía de Seriedad de la Oferta

20. Formato y firma de la Oferta

20.1 El Licitante preparará un (1) original de la Oferta Técnica y un (1) original de la Oferta de Precio, que comprenderán los documentos descritos en la cláusula 11 de las IAL, marcando claramente "OFERTA TÉCNICA – ORIGINAL" y "OFERTA DE PRECIO – ORIGINAL", según corresponda.

Además, el Licitante deberá presentar una (1) copia de cada una de las Ofertas Técnica y de Precio marcando claramente "OFERTA TÉCNICA – COPIA" y "OFERTA DE PRECIO – COPIA", según corresponda.

En el caso de discrepancia entre el original y la copia, el original prevalecerá.

- 20.2 El original de la Oferta será mecanografiado o escrito con tinta indeleble y estará firmado por la persona debidamente autorizada para firmar en nombre del Licitante. Esta autorización se presentará en la forma de Poder Notarial que deberá adjuntarse a la Oferta Técnica. Todas las páginas de la Oferta que contengan anotaciones o enmiendas deberán estar firmadas o rubricadas por la persona que firma la Oferta.
- 20.3 Una Oferta presentada por un JV será firmada por un representante autorizado del JV, acompañada de un Poder Notarial firmado por cada integrante del JV, otorgando a ese representante autorizado el derecho de firmar en nombre del JV, de tal modo que sea legalmente obligatoria para todos los integrantes. Asimismo, dicho poder estará firmado por una persona debidamente autorizada para firmar en nombre de cada integrante, según se evidencia en un Poder Notarial.
- 20.4 Los textos entre líneas, tachaduras o palabras superpuestas serán válidos solamente si llevan la firma o la rúbrica de la persona que firma la Oferta.
- 20.5 Los Licitantes marcarán claramente como "CONFIDENCIAL" cualquier información que ellos consideren como confidencial para sus operaciones. Dicha información podrá incluir información propia de la firma, secretos comerciales o información delicada desde el punto de vista comercial o financiero.

D. Presentación y Apertura de las Ofertas

21. Procedimiento para sellar y marcar las Ofertas

21.1 El Licitante depositará:

- (a) en un sobre sellado, debidamente marcado como "OFERTA TÉCNICA - ORIGINAL", todos los documentos que conforman la Oferta Técnica, como se describe en la subcláusula 11.2 de las IAL;
- (b) en un sobre sellado, debidamente marcado como "OFERTA DE PRECIO - ORIGINAL", todos los documentos que conforman la Oferta de Precio, como se describe en la subcláusula 11.3 de las IAL;
- (c) en sobres sellados, debidamente marcados como "OFERTA TÉCNICA – COPIA", todas las copias requeridas de la Oferta Técnica; y
- (d) en sobres sellados, debidamente marcados como "OFERTA DE PRECIO - COPIA", todas las copias requeridas de la Oferta de Precio.

Estos sobres (sobres interiores) que contienen el original y las copias serán depositados a su vez en un solo sobre (sobre exterior).

21.2 Los sobres interiores y exteriores deberán estar:

- (a) claramente marcados con el nombre y la dirección del Licitante;
- (b) dirigidos a al Consultor; y
- (c) claramente marcados con el nombre del Proyecto y el nombre del Contrato **especificado en DDL 1.1.**

21.3 Los sobres exteriores y los sobres interiores que contengan la Oferta Técnica deberán estar claramente marcados con la advertencia "NO ABRIR ANTES DE LA HORA Y FECHA DE APERTURA DE LA OFERTA TÉCNICA".

21.4 Los sobres interiores que contengan la Oferta de Precio deberán estar claramente marcados con la advertencia "NO ABRIR HASTA QUE SEA AVISADO POR EL CONSULTOR".

21.5 Si todos los sobres no están sellados y marcados como se requiere, el Cliente y/o el Consultor no se responsabilizará en caso de que la Oferta se extravíe o sea abierta prematuramente.

22. Fecha límite para la presentación de Ofertas

22.1 Las Ofertas deberán ser entregadas en mano y ser recibidas por el Consultor en la dirección y a más tardar en la fecha y hora **especificadas en los DDL**.

22.2 El Cliente podrá, a su discreción, extender el plazo para la presentación de las Ofertas mediante una enmienda al Documento de Licitación, de conformidad con la cláusula 8 de las IAL, en cuyo caso todos los deberes y obligaciones del Cliente y los Licitantes sujetos a la fecha límite anterior, quedarán sujetos a la nueva fecha límite prorrogada.

23. Ofertas tardías

23.1 Todas las Ofertas que lleguen con posterioridad al plazo límite para la presentación de las Ofertas no serán consideradas, de conformidad con la cláusula 22 de las IAL. Todas las Ofertas que sean recibidas por el Consultor después del plazo límite para la presentación de las Ofertas serán declaradas tardías, y serán rechazadas y devueltas a los Licitantes sin abrir.

24. Retiro de las Ofertas

24.1 Ninguna Oferta podrá ser retirada durante el intervalo comprendido entre el plazo límite para la presentación de las Ofertas y la expiración del periodo de validez de la Oferta especificado por el Licitante en la Carta de la Oferta Técnica y la Carta de la Oferta de Precio o cualquier otra extensión del mismo.

25. Apertura de las Ofertas

25.1 Salvo en los casos **especificados en la cláusula 23 de las IAL**, el Consultor debidamente autorizado por el Cliente abrirá y leerá todas las Ofertas Técnicas recibidas dentro del plazo, en la fecha, hora y lugar **especificados en los DDL**, en presencia de los representantes de los Licitantes que decidan asistir. Las Ofertas de Precio permanecerán sin abrir y quedarán en custodia del Consultor hasta la hora indicada para su apertura **de conformidad con la subcláusula 25.4 de las IAL**.

Si la Oferta Técnica y la Oferta de Precio son presentadas conjuntamente en un sobre único, el Cliente podrá rechazar la Oferta por completo.

25.2 Todos los demás sobres conteniendo las Ofertas Técnicas serán abiertos uno por uno, leyendo en voz alta:

- (a) el nombre del Licitante;
- (b) la presencia o ausencia de los documentos requeridos por las Ofertas Técnicas;
- (c) si el sobre de la Oferta de Precio estaba sellado; y
- (d) cualquier otro detalle que el Consultor considere pertinente.

Sólo las Ofertas Técnicas leídas en voz alta en el acto de apertura de las Ofertas Técnicas serán consideradas para la evaluación. El Cliente y/o el Consultor no discutirá los méritos de ninguna Oferta ni rechazará ninguna Oferta.

25.3 El Consultor preparará un acta del acto de apertura de las Ofertas Técnicas que incluirá como mínimo:

- (a) el nombre del Licitante;
- (b) la presencia o ausencia de los documentos requeridos que constituyen la Oferta Técnica;
- (c) si el sobre de la Oferta de Precio estaba sellado; y
- (d) una lista de asistencia.

Se les solicitará a los representantes de los Licitantes presentes que firmen el acta. La omisión de la firma de un Licitante no invalidará el contenido y efecto del acta. Una copia del acta será distribuida a todos los Licitantes que presentaron las Ofertas a tiempo, y a JICA.

25.4 Al final de la evaluación de las Ofertas Técnicas, el Consultor invitará a los Licitantes que presentaron Ofertas Técnicas que se ajustan sustancialmente al Documento de Licitación y que han sido determinados como que están calificados para que se les adjudique el contrato, a asistir al acto de apertura de las Ofertas de Precio. El Consultor comunicará por escrito la fecha, hora y lugar del acto de apertura de las Ofertas de Precio. La fecha del acto de apertura deberá conceder a los Licitantes tiempo suficiente para que hagan los arreglos necesarios para asistir al acto de apertura de las Ofertas de Precio.

25.5 El Cliente notificará por escrito a los Licitantes que fueron rechazados debido a que sus Ofertas Técnicas no se ajustaron sustancialmente a los requisitos del Documento de Licitación y/o que han sido determinados como que están descalificados para que se les adjudique el Contrato y el Consultor les devolverá sus Ofertas de Precio sin abrir.

25.6 El Consultor, debidamente autorizado por el Cliente realizará la apertura de las Ofertas de Precio de todos los Licitantes que presentaron Ofertas Técnicas que se ajustan sustancialmente al Documento de Licitación y que han sido determinados como que están calificados para que se les adjudique el Contrato, en presencia de los representantes de los Licitantes que deseen asistir, en la dirección, fecha y hora especificadas por el Consultor. Los representantes de los Licitantes que estén presentes deberán firmar un registro que acredite su asistencia.

25.7 Todos los sobres que contienen las Ofertas de Precio serán abiertos de uno a uno, leyendo en voz alta:

- (a) el nombre del Licitante;
- (b) Precio de la Oferta; y
- (c) cualquier otro detalle que el Consultor considere pertinente.

Solamente las Ofertas de Precio leídas en voz alta y registradas en el acto de apertura de las Ofertas de Precio serán consideradas para la evaluación. El Cliente y/o el Consultor no discutirá los méritos de ninguna Oferta de Precio ni rechazará ninguna Oferta de Precio en el acto de apertura de las Ofertas de Precio.

25.8 **Si así se especifica en los DDL**, el Consultor solicitará a los Licitantes que presenten otra Carta de la Oferta de Precio inmediatamente después de la

apertura de la Oferta de Precio, sólo en el caso de que el Precio de Oferta más bajo supere el costo estimado por el Consultor, con el fin de obtener un precio más bajo con las mismas especificaciones y condiciones.

La nueva Carta de la Oferta de Precio deberá estar escrita a máquina o a mano con tinta indeleble y firmada por una persona debidamente autorizada por la Carta Poder. Los Licitantes que no presenten otra Carta de la Oferta de Precio válida serán evaluados sobre la base del Precio de Oferta de la Carta de Oferta de Precio original.

25.9 El Consultor preparará un acta del acto de apertura de las Ofertas de Precio que incluirá como mínimo:

- (a) el nombre del Licitante;
- (b) Precio de la Oferta; y
- (c) un listado de participantes.

Se les solicitará a los representantes de los Licitantes presentes que firmen el acta. La omisión de la firma de un Licitante no invalidará el contenido y efecto del acta. Una copia del acta será distribuida a todos los Licitantes que presentaron las Ofertas a tiempo, y a JICA.

E. Evaluación y Comparación de las Ofertas

26. Confidencialidad

26.1 No se divulgará a los Licitantes ni a ninguna otra persona que no esté oficialmente involucrada en el proceso de licitación, información relacionada con la evaluación de las Ofertas ni sobre la recomendación de adjudicación del Contrato hasta que se haya comunicado la adjudicación del Contrato a todos los Licitantes de conformidad con las cláusulas 38 y 40 de las IAL.

El uso de información confidencial, por parte de cualquier Licitante, relacionada con este proceso de licitación podrá resultar en el rechazo de su Oferta.

26.2 Cualquier intento por parte de un Licitante de influenciar al Cliente y/o el Consultor en cuanto a la evaluación de las Ofertas o la decisión de adjudicación del Contrato podrá resultar en el rechazo de su Oferta.

26.3 No obstante lo dispuesto en la subcláusula 26.2 de las IAL, si durante el plazo transcurrido entre el acto de apertura de las Ofertas y la fecha de adjudicación del Contrato, cualquier Licitante desea comunicarse con el Cliente y/o el Consultor sobre cualquier asunto relacionado con el proceso de licitación, lo deberá hacer por escrito.

27. Aclaración de las Ofertas

27.1 El Consultor debidamente autorizado por el Cliente, a su propia discreción, y con el fin de facilitar el examen, evaluación y la comparación de las Ofertas Técnicas y de Precio y la calificación de los Licitantes, podrá solicitar a cualquier Licitante aclaraciones de su Oferta, concediendo un plazo razonable para responder. No se considerarán aclaraciones a una Oferta presentadas por un Licitante cuando dichas aclaraciones no sean en respuesta a una solicitud del Consultor.

La solicitud de aclaración del Consultor y la respuesta, se harán por escrito. No se solicitarán, ofrecerán o permitirán cambios en la sustancia de la Oferta Técnica o en los precios en la Oferta de Precio, incluyendo cualquier aumento o disminución en forma voluntaria en los precios, en la evaluación de las Ofertas de Precio, de conformidad con la cláusula 33 de las IAL.

27.2 Si un Licitante no proporciona las aclaraciones de su Oferta hasta la fecha y hora establecidas por el Consultor en la solicitud de aclaración, su Oferta podrá ser rechazada.

28. Desviaciones, reservas y omisiones

28.1 Durante la evaluación de las Ofertas, se aplican las siguientes definiciones:

- (a) “desviación” es un apartamiento con respecto a los requisitos especificados en el Documento de Licitación;
- (b) “reserva” es establecer condiciones limitantes o abstenerse de aceptar plenamente los requisitos especificados en el Documento de Licitación; y
- (c) “omisión” es la falta de presentación de una parte o de la totalidad de la información o de la documentación requerida en el Documento de Licitación.

29. Examen preliminar de las Ofertas Técnicas

29.1 El Consultor examinará la Oferta Técnica para confirmar que todos los documentos e información requeridos en la subcláusula 11.2 de las IAL han sido presentados, y para determinar la integridad de cada documento presentado.

29.2 El Consultor confirmará que los siguientes documentos e información han sido presentados en la Oferta Técnica. Si cualquiera de estos documentos o información faltara, la Oferta será rechazada.

- (a) Carta de la Oferta Técnica;
- (b) Poder Notarial para comprometer al Licitante; y
- (c) Propuesta Técnica de conformidad con la cláusula 16 de las IAL.

30. Calificación de los Licitantes

30.1 El Licitante cumplirá sustancialmente o superará los requisitos específicos de calificación. El Cliente determinará a su satisfacción si los Licitantes cumplen los criterios de calificación **indicados en la Sección III, Criterios de Evaluación y Calificación**, durante la evaluación de las Ofertas Técnicas. Sin embargo, si el proceso de la precalificación fue realizado previo al de licitación, el Cliente podrá omitir este proceso.

30.2 La determinación deberá basarse en un análisis de la evidencia documentada de las calificaciones de los Licitantes, presentada por ellos, de conformidad con la cláusula 17 de las IAL.

30.3 El Cliente se reserva el derecho de dispensar desviaciones menores (no significativas) en los criterios de calificación si estas no afectan significativamente la capacidad técnica y los recursos financieros del Licitante para ejecutar el Contrato.

30.4 Una determinación afirmativa será un prerrequisito para la adjudicación del Contrato al Licitante. Una determinación negativa resultará en el rechazo de la Oferta.

31. Examen preliminar de las Ofertas Técnicas que se ajustan al Documento de Licitación

- 31.1 Para determinar si una Oferta Técnica se ajusta al Documento de Licitación, el Cliente se basará en el contenido de la propia Oferta Técnica.
- 31.2 Para fines de esta determinación, una Oferta Técnica que se ajusta sustancialmente al Documento de Licitación es aquella que satisface los requisitos del Documento de Licitación sin desviaciones, reservas u omisiones significativas. Una desviación, reserva u omisión significativa es aquella que,
- (a) si es aceptada,
 - (i) afectaría de manera sustancial el alcance, la calidad o el funcionamiento de las Obras especificadas en el Contrato; o
 - (ii) limitaría de una manera sustancial, contraria al Documento de Licitación, los derechos del Cliente o las obligaciones del Licitante en virtud del Contrato; o
 - (b) si es rectificadora, afectaría injustamente la posición competitiva de los otros Licitantes que presentan Ofertas que se ajustan sustancialmente al Documento de Licitación.
- 31.3 El Cliente examinará la Oferta Técnica presentada de conformidad con la **Sección III, Criterios de Evaluación y Calificación** con el fin de confirmar que satisface todos los requisitos estipulados en la **Sección VI, Requisitos de las Obras**, sin desviaciones, reservas u omisiones significativas.
- 31.4 Si una Oferta Técnica no se ajusta sustancialmente a los requisitos del Documento de Licitación, será rechazada por el Cliente y no se convertirá posteriormente en una Oferta Técnica que se ajuste al Documento de Licitación mediante la corrección de las desviaciones, reservas u omisiones significativas.

32. Inconformidades no significativas

- 32.1 Siempre y cuando una Oferta Técnica se ajuste sustancialmente al Documento de Licitación, el Cliente podrá dispensar cualquier tipo de inconformidades (desviación, reserva u omisión) en la Oferta.
- 32.2 Siempre y cuando una Oferta Técnica se ajuste sustancialmente al Documento de Licitación, el Cliente podrá solicitar al Licitante que presente, dentro de un plazo razonable, la información o documentación necesaria para rectificar inconformidades no significativas en la Oferta Técnica, relacionadas con requisitos referentes a la documentación. La solicitud de información o documentación relativa a dichas inconformidades no podrá estar relacionada de ninguna manera con la Oferta de Precio. Si el Licitante no cumple con la solicitud, su Oferta podrá ser rechazada.

33. Evaluación de las Ofertas de Precio

- 33.1 En caso de discrepancia entre las palabras y las cifras, prevalecerá el monto expresado en palabras. En caso de discrepancia entre la Oferta de Precio y la Lista de Precios de Licitación, prevalecerá la Oferta de Precio.
- 33.2 Al evaluar las Ofertas de Precio, el Cliente considerará lo siguiente:
- (a) Precio de la Oferta; y
 - (b) los factores de evaluación adicionales **indicados en la Sección III, Criterios**

de Evaluación y Calificación (de haberlo).

34. Comparación de las Ofertas

- 34.1 El Cliente comparará los precios evaluados de todas las Ofertas que se ajustan sustancialmente al Documento de Licitación, establecidos de conformidad con la subcláusula 33.2 de las IAL para determinar la Oferta evaluada más baja.
- 34.2 Si hay dos o más Ofertas evaluadas como las más bajas, la determinación quedará a discreción del Cliente, quien tomará en cuenta la calificación de los Licitantes y/o la capacidad de respuesta de sus Propuestas Técnicas.
- 34.3 Si la Oferta, que resulte el precio de oferta evaluado como el más bajo, es seriamente desequilibrada o sobrecargada en opinión del Consultor, éste puede requerir al Licitante presentar el análisis detallado del precio para cualquier o todas las partidas de la Lista de Precios de la Oferta, para demostrar la consistencia interna de tales precios con los métodos y calendario de construcción propuestos.
- 34.4 En caso de identificarse una potencial Oferta anormalmente baja, el Consultor solicitará al Licitante que presente aclaraciones por escrito, incluido un análisis de precios detallado de su Precio de la Oferta en relación con el objeto del contrato, el alcance, la metodología propuesta, el cronograma, la distribución de riesgos y las responsabilidades y cualquier otro requisito establecido en el Documento de Licitación.
- Tras evaluar el análisis de precios, el Cliente rechazará la Oferta si determina que el Licitante no ha demostrado su capacidad para cumplir el Contrato al Precio ofrecido en su Oferta.

35. Negociación del Precio con la Revisión de las Obras

- 35.1 En el caso de que el Precio de Oferta más bajo exceda el costo estimado por el Consultor, y con previa consulta con la JICA, el Cliente puede requerir al Licitante evaluado como el más bajo que entre en la negociación de precios con la revisión de las Obras, **tal como se especifica en la Sección V, Requisitos de las Obras**, tales como la reducción del alcance y/o revisión de las especificaciones, dentro del rango, que no viole el resultado del proceso de Licitación.
- 35.2 En el caso de que el Cliente no obtenga un resultado satisfactorio en la negociación del precio con el Licitante evaluado como el más bajo, el Cliente podrá solicitar al siguiente Licitante evaluado como el más bajo que entre en negociación del precio en la misma forma, después de notificar por escrito la terminación de la negociación del precio al Licitante evaluado como el más bajo. Este procedimiento podrá seguirse hasta que el Cliente obtenga un resultado satisfactorio.
- 35.3 Si el Precio de Oferta evaluado como el más bajo, y los siguientes Precios de Oferta evaluados como más bajos en el caso de la subcláusula 35.2 anterior, exceden considerablemente el costo estimado por el Consultor, el Cliente no entrará en la negociación de precios estipulada en esta Cláusula.

36. Derecho del Cliente de aceptar cualquier Oferta y de rechazar alguna o todas las Ofertas

- 36.1 El Cliente se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier Oferta, y de anular el proceso de licitación y rechazar todas las Ofertas en cualquier momento antes de la adjudicación del Contrato, sin que por ello adquiriera responsabilidad alguna ante los Licitantes.

F. Adjudicación del Contrato

37. Criterios de adjudicación

- 37.1 Sujeto a la subcláusula 36.1 de las IAL, el Cliente adjudicará el Contrato al Licitante cuya Oferta haya sido determinada como la Oferta evaluada más baja y se ajuste sustancialmente al Documento de Licitación, siempre y cuando se haya determinado que el Licitante está calificado para ejecutar el Contrato satisfactoriamente.

38. Notificación de la adjudicación

- 38.1 Antes del vencimiento del período de validez de la Oferta, y después de que la JICA haya prestado su conformidad a la evaluación de la oferta por parte del Cliente, éste notificará por escrito al Licitante ganador que su Oferta ha sido adjudicada.
- 38.2 Después de que se haya determinado que un contrato es elegible para ser financiado con Donaciones de AOD de Japón, la siguiente información será hecha pública por la JICA:
- (a) el nombre de cada Licitante que haya presentado su Oferta;
 - (b) los Precios de Oferta tal como fueron leídos en la apertura de las Ofertas;
 - (c) el nombre y la dirección del Licitante ganador; y
 - (d) la fecha de firma, fecha de verificación y monto del contrato.

39. Firma del Contrato

- 39.1 Inmediatamente después de la notificación, el Cliente enviará el Convenio del Contrato al Licitante seleccionado para la adjudicación del Contrato.
- 39.2 Dentro de un plazo de veintiocho (28) días siguientes de haber recibido el Convenio del Contrato, el Licitante seleccionado para la adjudicación del Contrato deberá firmarlo, fecharlo y devolverlo al Cliente.

40. Notificación a los Licitantes que no fueron seleccionados para la adjudicación

- 40.1 Tan pronto como sea posible tras la notificación de la adjudicación al Licitante ganador, el Consultor debidamente autorizado por el Cliente notificará a todos los Licitantes no seleccionados los resultados de la licitación.