

**CAPÍTULO 2: Normas para las Adquisiciones
en los Préstamos de Asistencia Oficial para el Desarrollo (AOD) del Japón**

CONTENIDO

PARTE I	ASPECTOS GENERALES.....	65
Sección 1.01	Introducción.....	65
Sección 1.02	Licitación Pública Internacional (LPI)	69
Sección 1.03	Procedimientos diferentes a la Licitación Pública Internacional (LPI)	70
Sección 1.04	Elegibilidad.....	72
Sección 1.05	La revisión de JICA	74
Sección 1.06	Prácticas corruptas o fraudulentas	76
PARTE II	LICITACIÓN PÚBLICA INTERNACIONAL (LPI).....	77
A. Tipo y Tamaño del Contrato		77
Sección 2.01	Tipos de contrato	77
Sección 2.02	Tamaño del contrato	79
Sección 2.03	Licitación en Una Etapa: Dos Sobres y Licitación en Dos Etapas	80
B. Publicidad y Precalificación		82
Sección 3.01	Publicidad	82
Sección 3.02	Precalificación de los postores.....	83
C. Base del Concurso.....		88
Sección 4.01	Disposiciones Generales	88
Sección 4.02	Referencias hechas a JICA	90
Sección 4.03	Garantía de seriedad de oferta	91
Sección 4.04	Condiciones del contrato	92
Sección 4.05	Claridad de las bases del concurso	93
Sección 4.06	Estándares	95
Sección 4.07	Uso de marcas.....	96
Sección 4.08	Gastos en virtud de los contratos.....	97
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	Pagos adelantados.....	102
Sección 4.14	Garantías de fiel cumplimiento y retenciones de dinero.....	103
Sección 4.15	Seguro.....	105

Sección 4.16	Cláusulas de liquidación de daños y perjuicios y bonificación	106
Sección 4.17	Fuerza mayor	107
Sección 4.18	Idioma	108
Sección 4.19	Resolución de conflictos	109
Sección 4.20	Leyes aplicables	110
D. Apertura de Ofertas,, Evaluación y Adjudicación del Contrato		111
Sección 5.01	Intervalo de tiempo entre la invitación y la presentación de ofertas	111
Sección 5.02	Procedimientos relacionados con la apertura de ofertas	112
Sección 5.03	Aclaración o alteración de ofertas	113
Sección 5.04	Confidencialidad del proceso	114
Sección 5.05	Análisis de las ofertas	115
Sección 5.06	Evaluación y comparación de ofertas	116
Sección 5.07	Postcalificación de postores	120
Sección 5.08	Informe de evaluación	121
Sección 5.09	Adjudicación del contrato	122
Sección 5.10	Rechazo de ofertas	124
Sección 5.11	Notificación a los postores no adjudicados y reunión informativa	127
Sección 5.12	Información a publicarse	128
ANEXO I FACTORES A SER EVALUADO POR LA PRECALIFICACIÓN.....		129

Sección 1.01 Introducción

(1) Las “Normas para las Adquisiciones en los Préstamos de Asistencia Oficial para el Desarrollo (AOD) del Japón” son aplicables para los Préstamos AOD proporcionados por la AGENCIA ADMINISTRATIVA INCORPORADA - AGENCIA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL DEL JAPÓN (en adelante “JICA”), según 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 seguir por los Prestatarios de JICA 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 “el 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 los de consultoría.)

(3) Es necesario que los recursos de los Préstamos AOD del Japón sean utilizados teniendo en consideración la economía, eficiencia, transparencia en el proceso de adquisición y la no discriminación entre los postores elegibles para los contratos de adquisición.

(4) La aplicación de estas Normas a un proyecto en particular financiado por un Préstamo AOD proporcionado por JICA estará estipulada 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 los bienes y servicios de la adquisición. La provisión de estas Normas no debe interpretarse como la creación de ningún derecho u obligación entre JICA y un tercero, incluyendo a aquellos que estén participando en la adquisición de bienes y servicios. Los derechos y obligaciones de los Prestatarios frente a los postores sobre los bienes y servicios provistos para el proyecto, estarán regulados por las bases del concurso que serán emitidos por el Prestatario según estas Normas.

(6) JICA y el Prestatario acordarán el programa 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” y establece 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 a adquisiciones y que los Prestatarios en general deben cumplir.

3. Párrafo (3):

Esta Sección establece los principios que se considerarán como la filosofía básica de las adquisiciones. Además de la economía, eficiencia y no discriminación, la transparencia también se incluye en esta filosofía debido a su creciente importancia en el proceso de adquisición. También es una de las consideraciones generales en las Normas del Banco Mundial para las Adquisiciones.

4. Párrafo (4):

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

5. Párrafo (5):

- (01) Estas Normas son parte del Convenio de Préstamo entre JICA y el Prestatario y, por lo tanto, si surgen problemas durante el curso de los procedimientos de adquisición entre el Prestatario y un postor o contratista, quienes son las partes directamente implicadas, tales como aquellos problemas relacionados a una decisión de la adjudicación o la culminación de un contrato, deberán ser resueltos por las partes implicadas en virtud de las bases del concurso o contrato, y JICA no está en una posición para asumir ninguna responsabilidad. El párrafo deja claro que la responsabilidad de las adquisiciones yace en el Prestatario y no en JICA.
- (02) Estas Normas aplican a bienes y servicios usuales (incluyendo a otros servicios relacionados distintos de los servicios de consultoría) para financiamiento para los 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 cronograma de adquisición, dependiendo del caso.

6. En debida consideración de la no discriminación entre los postores elegibles, no se permiten márgenes preferenciales ni preferencias nacionales al momento de precalificar a los postulantes o evaluar ofertas bajo los Préstamos AOD Japoneses.
- (01) Las razones de la política antes mencionada son las siguientes:
- a) Todas las compañías elegibles deben ser tratadas con equidad bajo las disposiciones de los Préstamos AOD del Japón.
 - b) Dichas preferencias podrían llevar a un incremento en el costo del proyecto y/o a un deterioro en el desempeño técnico.
 - c) Dichas preferencias podrían distorsionar la competencia leal entre los postores elegibles.
- (02) A continuación se mencionan algunos ejemplos de las medidas frecuentemente propuestas por los Prestatarios relacionadas a la preferencia nacional. Estas medidas no son aceptables en virtud de los términos de los Préstamos AOD del Japón.
- a) La obligación de asociarse con compañías locales: No es aceptable. Sin embargo, el promover este tipo de asociaciones puede ser aceptado por JICA.
 - b) Criterios que resultan beneficiosos para las compañías locales y la asignación de una cantidad significativa de puntos a la experiencia nacional durante la precalificación: No es aceptable.
7. Para enfatizar la libre competencia entre los postores, JICA no se ha mostrado de acuerdo con la idea de que el precio estimado para el contrato debe ser divulgado antes del concurso. Sin embargo, algunos Prestatarios e Instituciones Financieras Internacionales recientemente han comenzado a requerir la divulgación del precio estimado en aras de una máxima transparencia en el proceso. Aunque JICA no alienta esta divulgación, si el Prestatario desea divulgar el precio estimado antes del concurso, JICA no se opondrá a la posición del Prestatario.
8. Basándose en el principio de “una oferta por postor”, que sirve para asegurar la leal competencia, las compañías asociadas o en Joint Venture deben seguir las reglas dadas a continuación:
- (01) La firma(s), que es (son) “solidariamente” responsable de la totalidad de la ejecución en virtud del contrato, no podrá participar en más de una oferta de ninguna manera, inclusive como subcontratista.

(02) Una firma, si está actuando en calidad de un miembro del subcontratista (que no es responsable de la totalidad del contrato) en cualquier oferta, puede participar en más de una oferta, pero solamente actuando en tal calidad.

Sección 1.02 Licitación Pública Internacional (LPI)

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

<Notas>

Esta sección se basa en la opinión de que, a la luz de los principios de la Sección 1.01 (3), el método de adquisición más apropiado para casos normales es LPI.

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

(1) Puede haber circunstancias especiales para las cuales el método LPI no sea el más apropiado, por lo que JICA podría considerar aceptable un procedimiento alternativo en los siguientes casos:

(a) Si el Prestatario desea mantener una estandarización razonable de su equipo o repuestos en beneficio de la compatibilidad con el equipo existente.

(b) Si el Prestatario desea mantener la continuidad de servicios relacionados con bienes y servicios proveídos bajo un contrato existente adjudicado de conformidad con procedimientos aceptables por JICA.

(c) Si el número de contratistas, abastecedores o fabricantes calificados (en adelante llamados colectivamente “Contratista/s”) es limitado.

(d) Cuando el monto de adquisición es tan pequeño que las firmas internacionales no estarían interesadas, o las ventajas del 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 del 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 LPI en la mayor medida dentro de lo 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 la competitividad de los precios.

(c) Contratación Directa.

(3) Estas Normas no aplican en el caso de adquisición de bienes y servicios que serán financiados por la porción del Préstamo en moneda local.

Sin embargo, la adquisición de dichos bienes y servicios se llevará a cabo teniendo en cuenta las consideraciones de la Sección 1.01 (3). JICA considera apropiado que dicha adquisición se realice a través de una Licitación Pública Local (LPL) entre Contratistas del país del Prestatario.

<Notas>

1. Esta Sección describe los casos en los cuales se pueden utilizar métodos diferentes a la LPI, que es el método principal, y también describe los procedimientos que deben adoptarse cuando se utilizan dichos métodos.
2. Párrafo (3):

Para el proceso de adquisición de bienes y servicios que se financie a través de la porción en moneda local, estas Normas no aplican. Para tales casos, los procedimientos de adquisición generalmente utilizados en el país del Prestatario son aceptables. No obstante, este párrafo estipula que se prefiere la licitación pública considerando que aborda las consideraciones establecidas en la Sección 1.01 (3).

Sección 1.04 Elegibilidad

(1) Una firma u organización que ha sido contratada por el Prestatario para proporcionar servicios de consultoría para la preparación relacionada a la adquisición para el proyecto, o la implementación del proyecto, y cualquiera de sus asociados/afiliados (inclusive empresas matriz), quedarán descalificadas de trabajar en cualquier otra función en el mismo proyecto (incluyendo concursos relacionados a cualquier bien o servicio para cualquier parte del proyecto). Sólo en ocasiones especiales y con una clara justificación, y luego de haber tomado en cuenta todos los aspectos y circunstancias, JICA y el Prestatario pueden acodar permitir que una firma y/o sus asociados/afiliados (inclusive de empresas matriz) sean invitados a concursar en un proyecto financiado por Préstamos AOD del Japón como un Contratista cuando también estén empleados en el mismo proyecto como consultores.

(2) Las disposiciones del párrafo (1) de esta Sección también son de aplicación a los Contratistas que destacan, o trasladan temporalmente, su personal a firmas u organizaciones que se encuentran prestando servicios de consultoría para la preparación relacionada a la adquisición para el proyecto, o la implementación del proyecto si el personal estuviera relacionado de alguna manera al mismo proyecto.

<Notas>

1. Párrafo (1) y (2):

Sírvase tener en cuenta la siguiente interpretación respecto de los términos “destacar o trasladar temporalmente”.

(01) En caso el contratista o fabricante destaque o traslade temporalmente su personal a un consultor, dicho contratista/fabricante quedará descalificado sólo si el personal está a cargo del proyecto con el que se relaciona al contratista/fabricante.

(02) Se define por personal que ha sido destacado o trasladado temporalmente a aquel que no ha renunciado al contratista/fabricante. Se considera “renunciar” cuando la persona ha recibido una compensación por tiempo de servicios y ya no recibe ningún tipo de beneficio financiero por parte del contratista/fabricante. En tal caso, luego de la renuncia, aquel personal no se considera como destacado o trasladado temporalmente.

(03) "Estar a cargo del proyecto" se define como aquello especificado en el contrato de servicios de consultoría en lo que respecta a la participación del personal en la obra, ya sea en la oficina central o en el lugar del proyecto. Por otra parte, cuando el personal destacado o trasladado temporalmente no está a cargo del proyecto en cuestión, no habrá problemas en lo que respecta a la imparcialidad del contratista/fabricante.

(04) El contrato exige la imparcialidad de los consultores no solamente en la etapa de compra sino también en las etapas de diseño de detalle, preparación de las bases del concurso y supervisión de obras. En resumen, todo el personal del consultor que participa en las etapas mencionadas anteriormente deberá ser imparcial respecto de los postores.

2. Si se descubre que una compañía (asociados/afiliados de un consultor) incumple esta Sección, quedará descalificada de la licitación.

Sección 1.05 La revisión de JICA

(1) JICA podría revisar los procedimientos de adquisición, documentos y decisiones del Prestatario. El Prestatario presentará ante JICA, para su referencia, cualquier documentación o información relacionada que JICA pueda solicitar dentro de lo razonable. El Convenio de Préstamo especificará la medida en la que se aplicará la revisión de los procedimientos con respecto a los bienes y servicios a ser financiados por el Préstamo.

(2) JICA no financia los gastos por bienes y servicios que, en opinión de JICA, no han sido adquiridos según los procedimientos acordados y JICA cancelará la porción del Préstamo asignado a tales bienes y servicios que han sido adquiridos de manera inapropiada. JICA puede, además, ejercer otros recursos de acuerdo con el Convenio de Préstamo.

<Notas>

1. En general, las decisiones relacionadas a la adquisición de bienes y servicios sujetas a la revisión y no-objeción de JICA son:

- (01) Si el Prestatario desea adoptar procedimientos de adquisición diferentes a los del método de Licitación Pública Internacional, el Prestatario debe presentar ante JICA una Solicitud de Revisión de Métodos de Adquisiciones.
- (02) Antes que se lleve a cabo la notificación o aviso de precalificación, el Prestatario debe presentar ante JICA los documentos de precalificación.
- (03) Cuando las firmas precalificadas han sido seleccionadas, el Prestatario deberá presentar 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 convocar al concurso, el Prestatario deberá presentar ante JICA las notificaciones e instrucciones para los postores, formulario del concurso, borrador del contrato propuesto, especificaciones, planos y cualquier otro documento relacionado al concurso.
- (05) Cuando se adopta la etapa única: proceso de licitación de dos sobres, el Prestatario deberá, antes de abrir las propuestas financieras, entregar a JICA el análisis de las propuestas técnicas.
- (06) Antes de enviar la notificación de adjudicación al adjudicatario, el Prestatario debe presentar ante JICA el análisis de las ofertas y la propuesta para la adjudicación. (Cuando se decide adoptar el procedimiento establecido en el punto

(05), el "Análisis de las ofertas" deberá leerse como el "Análisis de las propuestas financieras").

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

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

2. JICA podrá ejecutar recursos adicionales 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 postores 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 celebración de dichos contratos. En cumplimiento con esta política, JICA:

(a) rechazará una propuesta si se determina que el postor recomendado para la adjudicación llevó a cabo 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 la adjudicación de contratos de Préstamos AOD del Japón si se determina que ha estado involucrado en prácticas corruptas o fraudulentas al competir o ejecutar cualquier otro contrato financiado con Préstamos AOD del Japón y otra AOD de Japón.

(2) Esta disposición debe estar mencionada en las bases del concurso y en el contrato entre el Prestatario y el Contratista.

<Notas>

1. Esta Sección ha sido incorporada para cumplir con el consenso internacional anticorrupción ("Convención para Combatir la Corrupción de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales" de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) entró en vigencia y las cláusulas anticorrupción han sido incorporadas a las Normas sobre la contratación de consultores y adquisiciones del Banco Mundial y Banco Asiático de Desarrollo.).

2. Las medidas concretas a tomarse contra una parte involucrada en prácticas corruptas o fraudulentas como se menciona en esta Sección, están determinadas en las normas relevantes publicadas por JICA.

3. Párrafo (1):

Las bases del concurso deben incluir este párrafo para informar a los postores que las firmas que hayan estado involucradas en prácticas fraudulentas o corruptas en los contratos financiados por los Préstamos AOD del Japón y otra AOD de Japón no podrán participar en los contratos financiados por los Préstamos AOD del Japón, por un periodo de tiempo determinado por JICA.

PARTE II LICITACIÓN PÚBLICA INTERNACIONAL (LPI)

A. Tipo y Tamaño del Contrato

Sección 2.01 Tipos de contrato

(1) Los Contratos pueden adjudicarse en base a los precios unitarios por trabajo realizado o artículos suministrados, a una suma alzada, de costos reembolsables, o una combinación de los mismos para las diferentes porciones del contrato, dependiendo de la naturaleza de los bienes o servicios que han de proporcionarse. Las bases del concurso deben indicar claramente el tipo de contrato elegido.

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

(3) Los contratos individuales de ingeniería, equipo y construcción que han de ser suministrados por la misma parte ("contratos llave en mano") son aceptables si ofrecen ventajas técnicas y económicas al Prestatario, por ejemplo, cuando sea deseable un trámite especial o integración considerable de las distintas etapas.

<Notas>

1. Párrafo (1):

(01) Los principales tipos de contrato son: contrato a suma alzada (el precio del contrato es determinado como una suma alzada de una cierta cantidad), el contrato de precio unitario (el precio del contrato es determinado de acuerdo a una cantidad por una unidad de precio), y el contrato de costo reembolsable. El tipo de contrato debe ser especificado en las bases del concurso.

(02) Se utiliza el contrato a suma alzada cuando el alcance del trabajo se puede estimar en su totalidad (trabajo de construcción para superestructuras de puentes, casas y edificios, etc.), mientras que los contratos de 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). Algunos ejemplos de la "combinación" en la presente disposición son un contrato de planta con una porción a suma alzada para la planta en sí y una porción a precio unitario para las partes relacionadas.

2. Párrafo (2):

En el caso de los contratos de costos reembolsables, la cantidad a ser pagada se determina tras la culminación del trabajo, y consiste en los costos de construcción reales (costos de materiales, costos de trabajo, etc.) y costos indirectos (por ejemplo, gastos de oficina principal). Los contratos de costos reembolsables incluyen un contrato de costo más honorarios fijos y un contrato de costo más honorarios porcentuales, 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, ya que la cantidad a ser financiada por JICA no puede determinarse, como se establece en la presente Sección.

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 solo contratista, según los requerimientos del empleador, es responsable del diseño y suministro de las obras que pueden incluir cualquier combinación de ingenierías (incluyendo civil, mecánica, eléctrica, etc.), adquisiciones, construcción y puesta en funcionamiento. También existe un “contrato de diseño, construcción y operación”, en donde el contrato llave en mano se amplía, cubriendo la administración en la etapa de operaciones luego de la puesta en funcionamiento.

Sección 2.02 Tamaño del contrato

Con el fin de lograr la competencia más amplia posible, los contratos individuales, para los cuales se convoca concursos, deben ser, siempre que sea factible, de un tamaño suficiente para que atraiga ofertas a nivel internacional.

<Notas>

Como uno de los propósitos de llevar a cabo un concurso es utilizar el principio de competencia en toda su extensión, el tamaño de cada paquete de licitación (lote) debe tener el tamaño suficiente para atraer varias compañías. “Un contrato para un proyecto” no es completamente necesario, pero debe evitarse agrupar arbitrariamente para eludir al LPI como se menciona en la Sección 1.03 (1) (d). Los países Prestatarios tienden a dividir el proyecto en numerosos lotes de pequeños montos, esperando la recepción de órdenes de las compañías locales, pero esto conlleva efectos negativos para la administración del proyecto en términos de la dificultad de la coordinación de los lotes, la complejidad del control contractual, etc., además de reducir las posibilidades de utilizar el LPI, y esto deberá de evitarse 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 de las obras, maquinaria y equipo hayan sido elaboradas con anterioridad, se deberá adoptar un procedimiento de etapa única de licitación de dos sobres. De acuerdo a este procedimiento, los postores estarán invitados a presentar simultáneamente las propuestas técnicas y financieras en dos sobres separados. Las propuestas técnicas deberán abrirse primero y luego ser revisadas para determinar que éstas se ajusten a las especificaciones. Tras completar la revisión técnica, las propuestas financieras de los postores cuyas propuestas técnicas hayan cumplido con las especificaciones técnicas, se abrirán públicamente, permitiéndose la presencia de los postores o sus respectivos representantes. La apertura de las propuestas financieras deberá llevarse a cabo según los procedimientos estipulados en la Sección 5.02 de estas Normas. Las propuestas financieras de los postores cuyas propuestas técnicas no hayan cumplido con las especificaciones técnicas deberán devolverse inmediatamente y sin abrir a los respectivos postores. El uso de este procedimiento debe ser acordado entre JICA y el Prestatario.

(2) Se adoptará un procedimiento de licitación de dos etapas en el caso de llevarse a cabo contratos llave en mano o contratos para plantas extensas y complejas o adquisiciones de equipo que esté sujetos a rápidos avances tecnológicos, como sistemas informáticos mayores, para los cuales no sería deseable o práctico preparar por adelantado especificaciones técnicas. En este procedimiento, los postores deberán primero presentar sus ofertas técnicas sin precios basándose en los requerimientos mínimos de operación y desempeño. Luego de las aclaraciones y ajustes técnicos y comerciales, seguido por las bases del concurso modificadas, los postores deberán presentar sus propuestas técnicas y financieras finales en la segunda etapa. El uso de este procedimiento debe acordarse entre JICA y el Prestatario.

<Notas>

1. Párrafo (1):

Se ha utilizado el método de licitación en Una etapa: Dos sobres, para casos de equipo de generación eléctrica para centrales termoeléctricas, proyectos de construcción de puentes, de subterráneos, etc., y puede ser adoptado comúnmente. El método de licitación en Una etapa: Dos sobres es preferible en términos del énfasis en la calidad, ya que la competencia en precios existe sólo entre los postores que ya

pasaron la evaluación técnica. Existen casos en donde las propuestas financieras de los postores que no cumplieron con los estándares técnicos se abrieron para buscar ofertas de menores precios, debido a una falta de comprensión del propósito de este procedimiento. Además, hay casos en donde las propuestas financieras se abrieron durante la evaluación técnica y, por lo tanto, la evaluación se vio afectada. Estos casos no deben permitirse.

2. Párrafo (2):

Por ejemplo, la licitación de dos etapas puede utilizarse para proyectos de plantas con diferentes procesos de fabricación, contratos llave en mano cuando varios diseños se encuentren disponibles, o en caso de adquisiciones de equipo que estén sujetos a rápidos avances tecnológicos como las computadoras.

3. En la evaluación de las propuestas, el cambio de precio debido a la aclaración o el recargo del precio contra la desviación, deben ser examinados detalladamente para evitar cambios de precio sustanciales (descuento luego del concurso).
4. En el caso de licitación en Una etapa: Dos sobres o licitación de dos etapas, el resultado de la evaluación técnica está sujeta a la revisión y no-objeción previa de JICA.

B. Publicidad y Precalificación

Sección 3.01 Publicidad

Las invitaciones para precalificar o presentar ofertas para participar en contratos LPI, deben publicarse 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. Como se mencionó anteriormente, uno de los objetivos de utilizar el LPI es conseguir la minimización de costos al promover el principio de competencia en la mayor medida de lo posible. En este aspecto, es importante hacer de conocimiento público y proporcionar la información a tantos postores potenciales como sea posible.
2. La publicidad debe incluir toda la información necesaria, como por ejemplo, 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 las bases del concurso, que “la fuente de financiamiento relacionada a esta licitación es un Préstamo AOD de JICA” para atraer e invitar tantas compañías como sea posible (es decir, con el propósito de promover el principio de competencia). Publicitar la presencia de una fuente de financiamiento sólida y los países de origen elegibles puede prevenir que compañías no elegibles presenten ofertas.
3. La publicidad puede ser publicada a través de un medio electrónico también como en los periódicos.

Sección 3.02 Precalificación de los postores

(1) La precalificación es un principio necesario para trabajos importantes o complejos y, excepcionalmente, para equipo diseñado a la medida y servicios especializados para garantizar que las invitaciones se extiendan sólo a aquellos que estén financieramente y técnicamente capacitados.

(2) La precalificación debe basarse completamente en la capacidad de los posibles postores para cumplir el respectivo contrato satisfactoriamente, tomando en cuenta, entre otras cosas, su (a) experiencia y desempeño pasado con contratos similares, (b) capacidad con respecto a personal, equipo y planta, y (c) situación financiera. El Anexo I muestra un ejemplo de los factores que se evaluarán en la precalificación. Se debe enviar una información clara del alcance del contrato y de los requisitos de calificación (criterios) a todos aquellos que desean ser considerados en la precalificación.

(3) Todos los postores que reúnan los criterios especificados podrán participar en la licitación.

<Notas>

1. Párrafo (1):

(01) Esta sección trata de la precalificación, usualmente llevada a cabo para contratos importantes de obras de construcción, etc.

(02) JICA considera que la precalificación es "un principio necesario" en vista del énfasis que JICA pone en la calidad. La precalificación no sólo es un requerimiento para adquisiciones de gran escala, sino también para adquisiciones a escalas no tan grandes, dependiendo del contenido de la adquisición.

(03) Se utiliza la precalificación cuando es necesario asegurar que las licitaciones sean hechas por compañías totalmente calificadas (para evitar otorgar el contrato a un postor no calificado basado en una evaluación superficial) para contratos de proyectos de gran magnitud, en cuyo caso es particularmente importante una eficiente evaluación de las ofertas (ya que existen muchos factores a ser evaluados que son difíciles de cuantificar) o cuando se espera que haya una gran cantidad de postores (o es especialmente necesario reducir la carga de los postores y, por lo tanto, se debe llevar a cabo en esta etapa una preselección). Como se mencionó anteriormente en (02), la precalificación es "un principio necesario" desde el punto

de vista del “énfasis en la calidad” por lo menos para adquisiciones de gran escala que sumen un monto mayor a los mil millones de yenes o en caso de contratos/trabajos complejos, o en cualquier otra circunstancia en donde el alto costo de la preparación de las ofertas pudiera desalentar la competencia, como por ejemplo contratos de diseño y construcción.

2. Párrafo (2):

- (01) Como se mencionó en este párrafo, los puntos más relevantes para la precalificación son: a) experiencia y desempeño en contratos similares, b) capacidad con respecto al personal, equipo y planta, y c) diversos factores relacionados a la situación financiera, así como experiencia en el país respectivo, información general de la compañía respectiva (capital, nacionalidad, etc.), experiencia en proyectos financiados por organizaciones de asistencia internacional (ver Anexo I), etc. La precalificación es llevada a cabo para el contratista principal, pero cuando un subcontratista desempeña un trabajo esencial bajo la supervisión del contratista principal, la información sobre el subcontratista puede tomarse en consideración.
- (02) En cuanto a la situación financiera, se presentarán los estados financieros auditados y éstos deben demostrar la solidez de la posición económica de los postores. Se deberá evitar utilizar un índice/ratio financiero como criterio de aprobación o desaprobación ya que tal criterio no asegura una evaluación imparcial de la solidez financiera. Un índice/ratio financiero se basa en diferentes procedimientos de contabilidad, reglas y métodos dependiendo del país, y no son criterios para demostrar cada aspecto de la posición financiera del postor. En caso que el Prestatario realmente necesite utilizar el índice, se podría utilizar el patrimonio neto como un índice bastante básico. El Prestatario debe dar a los postulantes cierta flexibilidad con respecto a la información y documentos requeridos para demostrar su capacidad financiera.
- (03) El Prestatario puede requerir que los postulantes presenten una carta de referencia bancaria de algún banco comercial de confianza, que demuestre que dicho banco certifica la capacidad financiera del postulante para satisfacer sus obligaciones financieras y cumplir el contrato. Sin embargo, el Prestatario no debe pedir a los postulantes que presenten dicha carta de referencia bancaria

demonstrando que dicho banco proporcionará una línea específica de crédito cuando y en caso se otorgue el contrato al postulante. La razón de lo antes mencionado es que no es muy probable que un banco comercial de confianza emita una línea específica de crédito en una etapa tan temprana como lo es la precalificación, sin importar la capacidad financiera de los postulantes. El Prestatario puede requerir a los postulantes que presenten dicha carta de referencia bancaria para demostrar que dicho banco considerará abrir una línea específica de crédito cuando y en caso se otorgue el contrato al postulante.

- (04) Para mejorar aún más la transparencia en la evaluación de precalificación, estas Normas requieren que se envíe a los posibles postores criterios claros para la evaluación de precalificación.
- (05) Los criterios para la precalificación no deben ser tan estrictos como para limitar la participación a sólo ciertas compañías. Sin embargo, es importante fijar los criterios de tal forma que sólo las compañías totalmente competentes puedan presentar sus ofertas en vista del "énfasis en la calidad". No se permite relajar arbitrariamente los criterios para permitir que las compañías del país del Prestatario puedan participar en la licitación.
- (06) Los criterios de precalificación deben aplicarse de manera estricta cuando se examinen los resultados de la evaluación de precalificación. En vista del "énfasis en la calidad" no se permite relajar los criterios de precalificación para favorecer a compañías del país del Prestatario (por ejemplo, una interpretación extremadamente amplia de "experiencia similar") ni tampoco relajar los criterios durante la evaluación de precalificación con la justificación de asegurar que haya competencia.
- (07) No es aceptable precalificar una firma o joint venture que satisface el criterio en todos los aspectos de calificación pero que no satisface los criterios de un área específica. Por ejemplo, una firma que tiene la suficiente experiencia, personal y equipo, 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 postulantes aprobados antes de la evaluación de precalificación. Todos los postulantes que cumplan con los criterios especificados pueden participar en el concurso. Sin embargo, es importante fijar los criterios de tal modo que un número razonable de postulantes, normalmente no más de diez, sean calificados. Un excesivo número de postulantes participando en el concurso no es lo más recomendable debido a que incrementará la carga del Prestatario cuando éste evalúe las propuestas.

(02) En el caso de que sólo uno de los postulantes precalifique como resultado de la evaluación, el Prestatario puede rechazar este proceso de precalificación porque no se puede llevar a cabo un concurso con sólo un postulante. Por lo tanto, el Prestatario deberá iniciar otro proceso de precalificación llevando a cabo ciertas modificaciones a las condiciones u otros métodos relevantes basados en los principios básicos de la norma.

4. Se puede aceptar el cambio de miembros de un joint venture luego de la precalificación, siempre y cuando se cumplan 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 tal cambio es aceptable para el Prestatario

(03) dicho cambio no distorsiona la competencia entre los postores calificados

(04) dicho cambio es solicitado y aprobado por el Prestatario antes del concurso

(05) dicho cambio no es forzado por el Prestatario, se lleva a cabo por voluntad de las firmas involucradas.

5. Se debe determinar si la información proporcionada al momento de la precalificación es verdadera y correcta para asegurar la calidad. Se recomienda que la verificación de dicha información sea confirmada al momento de adjudicar el contrato, y la adjudicación puede ser denegada a un postor 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 de preparación y presentación de las solicitudes para la precalificación debe ser el suficiente para que los postulantes puedan reunir toda la información requerida.

7. Usualmente, el Prestatario deberá notificar a los postulantes sobre el resultado de su solicitud dentro de los 60 primeros días posteriores a la fecha de presentación de solicitudes.

C. Base del Concurso

Sección 4.01 Disposiciones Generales

(1) Las bases del concurso deben proporcionar toda la información necesaria que permita a un posible postor preparar su oferta de los bienes y servicios que han de prestarse. A pesar de que los detalles y la complejidad de estos documentos variarán con el tamaño y la índole del paquete de oferta propuesto y el contrato, éstos generalmente incluyen: la invitación a participar en la licitación; las instrucciones a los postores; formulario del concurso; formulario de contrato; condiciones del contrato (generales y especiales); especificaciones técnicas; lista de bienes o estimación cuantitativa y planos, así como los apéndices necesarios en los cuales se detallan por ejemplo, el tipo/s de garantía exigida o aceptable. Los lineamientos de los principales componentes de las bases del concurso se muestran en las secciones a continuación.

(2) Si se carga una tarifa por las bases, ésta debe ser razonable y reflejar el costo de la producción de los documentos y no debe ser tan alta que desaliente a los postores calificados.

<Notas>

1. Párrafo (1):

(01) El siguiente es un ejemplo que muestra los elementos de las bases:

- a) Instrucciones para los Postores
- b) Formulario del concurso
- c) Condiciones generales del contrato
- d) Condiciones especiales
- e) Especificaciones generales
- f) Especificaciones técnicas
- g) Estimación cuantitativa
- h) Planos
- i) Formulario de contrato
- j) Formulario de garantía de seriedad de oferta
- k) Formulario de garantía de fiel cumplimiento

(02) JICA ha preparado una serie de Sample Documents (Documentos Estandares en español) para que los Prestatarios los utilicen en los procedimientos de adquisición

en los Prestamos AOD del Japón. Se alienta el uso de estos documentos ya que los procedimientos y prácticas que las constituyen han sido desarrollados a través de una amplia experiencia internacional y cumplen con las políticas de adquisiciones y las reglas de los Prestamos AOD del Japón.

2. Párrafo (2):

La tarifa de las bases del concurso sólo debe ser nominal, para cubrir los costos de reproducción y envío y para garantizar que sólo los postores de buena fe tramiten las bases, pero sin ser tan alta que desaliente a los buenos postores. 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 las bases del concurso.

Sección 4.02 Referencias hechas a JICA

Las bases del concurso 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 de firma del Convenio de Préstamo) y tiene la intención de utilizar (cuando sea apropiado, 'una porción de') los fondos del préstamo para hacer los pagos correspondientes a este contrato. El desembolso de un Préstamo AOD por parte de JICA estará sujeto, en todo sentido, a los términos y condiciones del Convenio de Préstamo, incluyendo los procedimientos de desembolso y las "Normas para las Adquisiciones de los Préstamos AOD del Japón". Ninguna otra parte salvo (nombre del Prestatario) derivará ningún derecho del Convenio de Préstamo o tendrá ningún derecho sobre los procedimientos 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 necesarias para la financiación."

<Notas>

Esta sección describe la necesidad de establecer explícitamente en las bases del concurso 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 cumplir las disposiciones de esta Norma se especifica para que el cumplimiento de dichas disposiciones en el proceso de adquisición sean aclaradas con más detalle. Esto permitirá a los postores comprender plenamente la existencia y la necesidad de cumplir las Normas de JICA para Adquisiciones.

Sección 4.03 Garantía de seriedad de oferta

Usualmente se exigirán las fianzas de ofertas o garantías de ofertas, pero éstas no deben ser tan altas que desanimen a los postores adecuados. Las fianzas de ofertas o garantías de ofertas deben ser entregadas a los postores no adjudicados lo antes posible luego que el contrato ha sido firmado con el adjudicatario.

<Notas>

1. No es aceptable limitar los bancos garantes a sólo los del país del Prestatario, sin importar que el país tenga muy pocas sucursales de bancos extranjeros, ni tampoco añadir en las disposiciones que la repatriación de los fondos se haga sólo en la moneda del país del Prestatario, ya que esto pondría a las compañías extranjeras en una posición de extrema desventaja, lo que obstaculizaría la competencia leal.
2. En contratos ordinarios la cantidad aceptada internacionalmente para garantías de oferta es aproximadamente el 2% del costo estimado.
3. No es aceptable prohibir a los postores 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 postores adecuados.
4. El período de validez de la oferta debe ser el suficiente para evaluar las ofertas, obtener la no-objeción de JICA en el análisis de las ofertas y la propuesta de adjudicación, y enviar una notificación sobre la adjudicación. No resulta aconsejable extender el período de validez de la oferta original sin tener ninguna necesidad ni justificación.

Sección 4.04 Condiciones del contrato

(1) Las condiciones del contrato deben definir 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 comunes del contrato, a algunas de las cuales se hace referencia en estas Normas, deben incluirse las condiciones especiales apropiadas según la índole y ubicación del proyecto.

(2) En las condiciones del contrato, los riesgos y responsabilidades entre las partes deben ser establecidas de forma balanceada, y cualquier modificación sobre dicha designación en las condiciones generales comunes del contrato debe ser razonables en virtud de una implementación sin complicaciones del proyecto.

(3) Se debe hacer énfasis en la seguridad en la implementación del proyecto. Las medidas de seguridad del Contratista deben estar especificadas en el contrato.

<Notas>

1. Párrafo (1):

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

2. Párrafo (2):

En algunos casos puede que JICA no dé su no-objeción respecto de las modificaciones mencionadas en este párrafo si éstas no son justificables.

Sección 4.05 Claridad de las bases del concurso

(1) Las especificaciones deben establecer, en la forma más clara y precisa posible, el trabajo a realizarse, los bienes y servicios que han de ser suministrados y el lugar de entrega o instalación. Los planos deben coincidir con el texto de las especificaciones. En el caso de que éstos no coincidan con el texto de las especificaciones, regirá el texto. Las bases deben especificar cualquier factor, además del precio, que ha de ser tomado en cuenta al evaluar y comparar las ofertas, y cómo dichos factores serán cuantificados o evaluados. Si se permiten ofertas basadas en diseños, materiales, programa de culminación, terminos de pago, etc. alternativos, las condiciones para su aceptabilidad y su método de evaluación deben estar expresamente estipuladas. Las invitaciones para participar en el concurso deben especificar los países de origen elegibles y las disposiciones que rigen el contenido de las importaciones permitidas de los países de origen no elegibles (tal como se establece en la Sección 1.04). Las especificaciones deben estar 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 debe ser enviada inmediatamente a todos aquellos que hubiesen solicitado las bases originales. Cuando se necesite alterar, añadir información adicional o corregir las especificaciones originales por razones del lado del Prestatario, la notificación de dichas modificaciones, etc., debe ser enviada inmediatamente a todos los postores utilizando un apéndice, y si se considera que el cambio es importante/sustancial, se deberá dar más tiempo a los postores para la presentación de sus ofertas.

<Notas>

1. Párrafo (1):

(01) Para evitar la evaluación subjetiva se requiere que los métodos utilizados para cuantificar y evaluar los factores que no sean el precio deben estar especificados en las bases. También deben estar especificados los métodos de evaluación y la aceptación de las alternativas.

(02) Para evitar la confusión y la comparación parcial de ofertas, las bases deben ser claras en lo que respecta a impuestos, aranceles y gravámenes relevantes para que los postores fijen los precios de las ofertas. Además, el tratamiento de esos factores

debe estar claramente estipulado en los métodos de evaluación.

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

<Por ejemplo>

- Se debe evitar especificar un tipo específico de equipo general, como calderas, que sólo permitiría que ciertas compañías específicas (o compañías en un país específico) presentaran ofertas.
- Se deberá evitar la fijación arbitraria de especificaciones demasiado ambiguas para permitir que compañías en el país del Prestatario puedan participar del concurso.

2. Una oferta con una desviación técnica no aceptable debe considerarse como no conforme. No está permitido aceptar tal oferta bajo la condición de que dicho postor proporcione bienes y servicios que cumplan con las especificaciones estipuladas en las bases sin incrementar el precio de la oferta.

Sección 4.06 Estándares

Si se citan estándares particulares, nacionales o de otro tipo a los cuales se deba ajustar el equipo o los materiales, las bases del concurso deben especificar que también se aceptará equipos o materiales que reúnan los Estándares Industriales Japoneses u otros estándares internacionalmente aceptados que garanticen una calidad equivalente o mayor que los estándares especificados.

<Notas>

Al momento de especificar los estándares en las bases se deben utilizar los Estándares Industriales Japoneses (JIS) u otros estándares internacionalmente aceptados. Las razones para esto están detalladas en la Nota 1. (03) de la Sección 4.05 de estas Normas.

Sección 4.07 Uso de marcas

Las especificaciones deben basarse en la capacidad de desempeño y especificar únicamente nombres de marcas, números de catálogo, o productos de un fabricante específico si se exigen repuestos específicos o se ha determinado que es necesario un grado de estandarización para mantener ciertas características esenciales. En el último caso, las especificaciones deben permitir ofertas de bienes alternativos con características similares y rendimiento y calidad que al menos iguale a aquellas especificadas.

<Notas>

Esta Sección establece que la especificación 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 la especificación, usualmente se adopta el método de Contrato Directo.) Pero inclusive en este caso es preferible que bienes alternativos con características similares y de una calidad que al menos iguale a las de las especificaciones, sean aceptados en la mayor medida posible por las razones antes mencionadas (véase Nota 1. (03) de la Sección 4.05 de este Manual).

Sección 4.08 Gastos en virtud de los contratos

Debido a que el uso de los Préstamos AOD del Japón se limita al financiamiento de los gastos por los bienes y servicios de los países de origen elegibles (incluyendo a aquellos con un contenido de importaciones permitidas de países de origen no elegibles), las bases del concurso requerirán que el Contratista sólo utilice dichos bienes y servicios para fines del contrato y para identificar todos los gastos relacionados con los países de origen no elegibles (contenido de importaciones) en sus cuentas o facturas.

Sección 4.09 Moneda de las ofertas

(1) El Préstamo AOD de JICA está denominado en yenes japoneses y el precio de la oferta normalmente debe fijarse en yenes japoneses. Sin embargo, cuando sea necesario, se puede permitir el uso de cualquier otra moneda de comercio internacional. Además, cualquier porción del precio de oferta que el postor prevea gastar en el país del Prestatario, puede establecerse en la moneda del país del Prestatario.

(2) La moneda o monedas en la que se puede fijar el precio de las ofertas deben estar especificadas en las bases.

<Notas>

Párrafo (1):

Monedas internacionales que no sean yenes japoneses también son permitidas como monedas de las ofertas, y la porción que el postor prevea gastar en el país del Prestatario “puede establecerse en la moneda del país del Prestatario”. Es más, debe precisarse que las monedas que pueden ser utilizadas para fijar el precio de las ofertas deben estar especificadas en las bases. Se debe tener en cuenta el riesgo de cambio al momento de determinar la moneda, y al mismo tiempo se debe evitar una limitación extrema de la competencia. 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 que han de hacerse al postor en cualquier moneda.

(2) Para efectos de la comparación de los precios, todos los precios de las ofertas deben convertirse a una única moneda elegida por el Prestatario e indicada en las bases del concurso. El Prestatario debe hacer esta conversión utilizando la tasa de cambio (de venta) de las monedas cotizadas por una fuente oficial (tal como el Banco Central) para transacciones similares en una fecha elegida de antemano y especificada en las bases, siempre que dicha fecha no ocurra 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 éstos han sido convertidos a una misma moneda, y esta Sección estipula que la tasa de cambio para la fecha establecida en las bases 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 que se exprese el precio de la oferta en la oferta del adjudicatario, excepto en casos donde se justifique y especifique claramente un acuerdo diferente en las bases.
- (2) Cuando el precio de la oferta sea pagado, en su totalidad o en parte, en una moneda o monedas distintas de la moneda de la oferta, la tasa de cambio que se utilizará para propósitos del pago deberá ser aquella especificada por el postor 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. Lo referente sobre la moneda de la oferta está descrito en la Sección 4.09 de la presente Norma.
2. También se permite el uso de las monedas comerciales internacionales más importantes, además del yen japonés.
3. Se requiere que la moneda de pago sea la misma que la moneda de la oferta especificada por el postor, 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 postor en la oferta. Más aún, el párrafo (2) indica que la tasa de cambio especificada por el postor 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. Un ejemplo del párrafo (2) es el caso del pago de una parte del contrato por el cual se hizo una oferta con suma alzada en una moneda extranjera, el cual se solicita sea pagado en la moneda del país del Prestatario para su uso en el país del Prestatario. En este caso, se puede utilizar una tasa fija acordada originalmente como la “tasa especificada en la oferta”, pero no existe problema con acuerdos como “el uso de la tasa X días antes de cada pago” para mantener el valor de la moneda extranjera. El párrafo (2) es para casos excepcionales solamente, mientras que el párrafo (1) es el método que se recomienda.

Sección 4.12 Cláusulas de ajuste de precio

(1) Las bases del concurso deben indicar claramente si se requieren precios fijos o si es aceptable un ajuste de 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 hará una provisión para ajustes (a un monto mayor o menor) del precio contractual.

(2) Las fórmulas específicas para el ajuste de precios deberán estar indicadas claramente en las bases para que las mismas provisiones se apliquen a todas las ofertas. Se debe incluir un tope para ajuste de precios en los contratos para el suministro de bienes, pero no es habitual incluir dicho tope en contratos de obras. Normalmente, no debería haber una provisión de ajuste de precios para los bienes a ser entregados dentro de un año.

<Notas>

1. Párrafo (2):

(01) Generalmente se recomienda que las provisiones de ajuste de precios sean necesarias para contratos de obra que se extienden más allá de un año, y que se incluya dichas provisiones incluso para contratos de obras con menos de un año, si se prevé fluctuación de precios dentro de un periodo relativamente corto.

(02) En el caso de obras, los índices o precios del costo base deben ser las bases que prevalecen durante los 28 días antes de la fecha de cierre para la presentación de las ofertas.

2. Debido a que la evaluación es difícil cuando algunos postores presentan precios de oferta con ajuste, mientras otros presentan precios de oferta fijos (firmes) en la misma oferta, es crucial tener un único método de concurso ((01) oferta a precio fijo o (02) oferta a precio base con ajuste) para evitar dichas dificultades tanto como sea posible.

Cuando un posible postor presenta una oferta con ajuste, aunque se solicite ofertas con precio fijo, el postor en cuestión puede resultar a) descalificado o b) no descalificado al permitírsele una aclaración. Sin embargo, esto último (caso b)) no debería estar permitido, en principio, porque ya se ha abierto los precios de otros postores y este caso puede considerarse como un cambio de precio sustancial después de la presentación de la oferta. Asimismo, es necesario que las bases indiquen claramente que un precio de oferta con ajuste descalifica al postor.

Sección 4.13 Pagos adelantados

(1) El porcentaje del pago total a realizarse por adelantado, a la entrada en vigencia del contrato, para gastos de movilización y similares, deberá ser razonable y estar especificado en las bases del concurso. Otros adelantos, tal como por materiales entregados en el sitio para su uso en las obras, también deben estar claramente definidos en las bases.

(2) Las bases deberán especificar las disposiciones para cualquier garantía requerida para pagos por adelantado.

<Notas>

1. Las cláusulas de pagos por adelantado generalmente están incluidas en los contratos, salvo en el caso de contratos por montos pequeños, y el monto del pago por adelantado debe estar dentro de un rango razonable en relación con las prácticas internacionales. El porcentaje usualmente puede preverse entre 10% y 15% del precio contractual, salvo para contratos pequeños o contratos para embarcaciones, etc.
2. Los casos donde no se realice pagos por adelantado deben evitarse tanto como sea posible y se debe requerir cierto monto de pago por adelantado para garantizar un progreso sin inconvenientes del trabajo, ya que las situaciones financieras de algunos negocios en países en desarrollo con frecuencia no son enteramente satisfactorias.

Sección 4.14 Garantías de fiel cumplimiento y retenciones de dinero

(1) Las bases de concursos para obras deben requerir algún tipo de garantía para asegurar que el trabajo continuará hasta su culminación. Esta garantía puede ser proporcionada ya sea mediante una garantía bancaria o una garantía de fiel cumplimiento, cuyo monto variará con el tipo y envergadura del trabajo, pero deberá ser suficiente para proteger al Prestatario en caso de incumplimiento por parte del Contratista. Una parte de esta garantía debe extenderse por un periodo suficiente más allá de la fecha de culminación de las obras para cubrir la responsabilidad por defectos o el periodo de mantenimiento hasta la aceptación definitiva por parte del Prestatario. Para la parte de la garantía que se extiende más allá de la fecha de culminación de las obras, los contratos pueden disponer que se designe un porcentaje de cada pago periódico como retención hasta la aceptación definitiva. El monto de la garantía requerida deberá ser indicado en las bases del concurso.

(2) En contratos para la provisión de bienes, más que contar con una garantía bancaria o de fiel cumplimiento, usualmente se prefiere retener un porcentaje del pago total como retención de dinero para garantizar el fiel cumplimiento. El porcentaje del pago total que se retendrá y las condiciones para su pago definitivo serán estipulados en las bases del concurso. Sin embargo, si se prefiere una garantía bancaria o de fiel cumplimiento, ésta tendrá un monto razonable.

<Notas>

1. Para contratos de obras civiles o suministro de equipo de gran escala, se proporciona una garantía en la forma de garantías bancarias o de fiel cumplimiento para proteger al comprador (Prestatario) del incumplimiento por parte del proveedor/contratista. Esta Sección tiene como fin proteger al Prestatario y, en la práctica, las cláusulas incluidas en las bases del concurso son preparadas 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 culminación de la obra) deben ser razonables de acuerdo a las prácticas de negocios internacionales.
2. La fecha para liberar el dinero retenido (alrededor de 5% a 10% del precio contractual) debe estar claramente estipulada 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 culminación de la obra.

3. En el caso de una garantía bancaria, no se aceptará la limitación de bancos garantes a aquéllos que se encuentran en el país del Prestatario, a pesar del hecho de que el país tiene muy pocas sucursales de bancos extranjeros, o la adición de disposiciones para realizar la repatriación de fondos sólo en la moneda del país del Prestatario, ya que las compañías extranjeras se encontrarían en una posición extremadamente desventajosa y se afectaría la leal competencia.

4. Párrafo (2):

En el caso de la adquisición de bienes, el periodo de garantía de un contrato es generalmente de 12 meses desde el momento de entrega o 18 meses desde el momento de embarque en el puerto del país de origen. Considerando la dificultad de obtener seguros comerciales con validez de más de 2 años, el periodo de garantía 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 no debe exceder de 2 años.

Sección 4.15 Seguro

Las bases del concurso deberán indicar exactamente los tipos y términos de seguro (por ejemplo, responsabilidades que deberán incluirse y duración del seguro) que el adjudicatario deberá obtener.

Sección 4.16 Cláusulas de liquidación de daños y perjuicios y bonificación

Las cláusulas de liquidación de daños y perjuicios deberán estar incluidas en las bases del concurso para casos de demoras en la culminación o entrega que resulten en un costo adicional, pérdida de ganancias o pérdida de otros beneficios para el Prestatario. También se deberá hacer una provisión para una bonificación que se pagará a los Contratistas por culminación de contratos de obras en o antes del plazo especificado en el contrato, cuando dicha culminación anticipada resulte en un beneficio para el Prestatario.

<Notas>

1. El porcentaje de liquidación de 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 deberá ser alrededor de 5% a 10%.
2. La liquidación de daños y perjuicios usualmente se deduce de la garantía de fiel cumplimiento pero, en algunos casos, se compensa mediante retenciones o las ganancias posteriores. El monto correspondiente podría, en otros casos, pagarse de forma separada y directa.
3. Es inaceptable no establecer un límite máximo para liquidación de daños y perjuicios para demoras en la culminación o entrega para que el contratista ejecute el contrato estrictamente según el programa. Dichos requisitos imponen un riesgo irrazonablemente alto sobre los postores.

Sección 4.17 Fuerza mayor

Las condiciones del contrato incluidas en las bases del concurso deberán contener, cuando resulte apropiado, cláusulas que estipulen que el incumplimiento por las partes del desempeño de sus obligaciones bajo el contrato no será considerado violación del contrato si es el resultado de un evento de fuerza mayor, según lo definido en las condiciones del contrato.

Sección 4.18 Idioma

Las bases del concurso deberán elaborarse en uno de los siguientes idiomas, elegidos por el Prestatario: japonés, inglés, francés o español. Si se utiliza un idioma distinto del japonés, inglés, francés o español en las bases del concurso, se deberá incorporar el texto completo en inglés a dichos documentos y especificar qué versión prevalecerá.

<Notas>

1. Uno de los objetivos de los concursos es minimizar los costos y garantizar el mayor grado de competencia posible, y el uso del idioma japonés, inglés, francés o español es necesario en este aspecto. En ocasiones, las ofertas han sido solicitadas/requeridas tanto en japonés, inglés, francés o español como en el idioma local, pero dicho proceder implica una desventaja para los postores de otros países (se requiere el costo de preparar los documentos en el idioma local) y, en principio, no debería estar permitido.
2. De manera similar, las propuestas de oferta deben estar preparadas en japonés, inglés, francés o español. Se puede permitir a los postores el uso de idiomas distintos al japonés, inglés, francés o español para la presentación de sus propuestas de oferta, pero incluso en dichas circunstancias, los postores también deben poder utilizar el idioma japonés, inglés, francés o español. El Prestatario debe ser responsable de proporcionar información suficiente en inglés a JICA para su revisión y aceptación.
3. Las bases del contrato también deben ser elaboradas en uno de los siguientes idiomas, elegido por el Prestatario: japonés, inglés, francés o español. Si se asegura la no discriminación entre los postores elegibles durante el proceso de adquisición, las bases del contrato pueden ser preparadas en otros idiomas. En dichos casos, si bien no se requiere que el Prestatario prepare una copia en inglés de las bases del contrato con las firmas de los responsables, el Prestatario debe ser responsable de proporcionar información suficiente en inglés a JICA para su revisión y aceptación.

Sección 4.19 Resolución de conflictos

Las condiciones del contrato deben incluir disposiciones para la resolución de conflictos. Se recomienda que la disposición esté basada en los "Reglamentos de Arbitraje" elaborados por la Cámara Internacional de Comercio.

Sección 4.20 Leyes aplicables

El contrato deberá estipular qué leyes regirán su interpretación y ejecución.

<Notas>

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

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

Sección 5.01 Intervalo de tiempo entre la invitación y la presentación de ofertas

(1) El tiempo permitido para la preparación y presentación de ofertas deberá ser determinado teniendo en cuenta las circunstancias particulares del proyecto y el tamaño y complejidad del contrato. En general, se debe permitir no menos de 45 días para licitaciones internacionales.

(2) Cuando obras civiles de gran escala o elementos complejos de equipo se vean involucrados, generalmente se debe otorgar no menos de 90 días para permitir que los posibles postores realicen investigaciones en el sitio antes de presentar sus ofertas.

<Notas>

1. Es de gran importancia otorgar un tiempo suficiente entre la invitación de ofertas y la fecha límite de entrega. No simplemente porque es necesario para una competencia apropiada (y minimización de costos); un tiempo suficiente para la preparación de ofertas permite a los postores analizar las bases del concurso 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 3 a 4 meses para contratos de obras civiles de gran escala, debido a la necesidad de inspeccionar 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 una precalificación antes del concurso, las invitaciones a ofertar 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 y lugar para la entrega límite de las ofertas y la apertura de las mismas será anunciada en la invitación al concurso 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 se leerá en voz alta y se registrará el nombre del postor y el monto total de cada oferta y de cualquier oferta alternativa, de haberse solicitado o permitido las mismas. Este registro deberá ser verificado y firmado por todos los postores o sus representantes presentes durante la apertura de ofertas, y una copia de dicho registro se enviará oportunamente a JICA.

<Notas>

1. Párrafo (1):

(01) Se debe cumplir con la apertura pública de ofertas indicada en esta Sección para evitar la adjudicación arbitraria de un contrato y para garantizar una decisión justa en presencia del público.

(02) El plazo para la apertura de ofertas deberá ser el mismo que el plazo para la recepción de ofertas, o inmediatamente después.

2. En el caso de una única etapa: Dos sobres, las propuestas financieras que se abren después de la evaluación de las propuestas técnicas, deberán hacerse en público. Es necesario garantizar que las propuestas financieras de los postores descalificados en la evaluación técnica se devolverán a cada postor sin abrir.

Sección 5.03 Aclaración o alteración de ofertas

A menos que se disponga lo contrario en la Sección 5.10 de las presentes Normas, no se solicitará ni permitirá a ningún postor alterar su oferta después de la apertura de las ofertas. Sólo serán aceptables aclaraciones que no alteren el contenido de la oferta. El Prestatario puede solicitar a cualquier postor una aclaración de la oferta, pero no solicitará a ningún postor que cambie el contenido o precio de la oferta.

<Notas>

1. Naturalmente, ningún postor podrá alterar su oferta, aunque puede permitirse sólo aclaraciones. Asimismo, el Prestatario no podrá solicitar a ningún postor que cambie su precio u oferta después de la apertura de las mismas.
2. Las solicitudes de aclaraciones y las respuestas de los postores deberán hacerse por escrito. Para poder llevar a cabo un proceso de aclaración justo y efectivo, se dará un tiempo razonable a los postores para responder la solicitud de aclaración.
3. 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 a las ofertas de forma arbitraria. El Prestatario deberá ser imparcial al realizar cualquier aclaración, así como al evaluar sus resultados.

Sección 5.04 Confidencialidad del proceso

Excepto que la ley lo requiera, después de la apertura de ofertas no se comunicará ninguna información relacionada con el análisis, aclaración y evaluación de ofertas ni recomendaciones sobre las adjudicaciones a ninguna persona que no esté oficialmente involucrada en el proceso hasta que se haya adjudicado un contrato a un postor.

<Notas>

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

Sección 5.05 Análisis de las ofertas

(1) Tras la apertura de ofertas, se determinará si las ofertas se ajustan sustancialmente a las bases del concurso, si se ha proporcionado las garantías requeridas, si los documentos están debidamente firmados y si las ofertas se encuentran, en general, en orden.

(2) Si una oferta no cumple sustancialmente las especificaciones, o contiene reservas inadmisibles o de alguna otra manera no se ajusta sustancialmente a las bases del concurso, será rechazada.

(3) Luego se realizará un análisis técnico para evaluar cada oferta válida y permitir que las ofertas sean comparadas.

<Notas>

1. Párrafo (1):

Se debe realizar un análisis, con respecto a la formalidad, en áreas tales como conformidad con las especificaciones requeridas en las bases del concurso, firmas adecuadas, y garantías de oferta requeridas.

2. Párrafo (2):

Cuando una revisión 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, de acuerdo con los reglamentos fundamentales para licitaciones. El Prestatario es quien estableció la orden y debe determinar si la desviación está dentro del rango permisible. Sin embargo, en caso de que las opiniones del consultor y el Prestatario difieran, se debe prestar debida atención a ambas opiniones.

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 las bases del concurso en lo que respecta al costo evaluado. Entre las ofertas que cumplen las especificaciones técnicas, se seleccionará para adjudicación la oferta con el menor costo evaluado, no necesariamente el menor precio presentado. Incluso cuando se ha realizado la precalificación de postores, se debe dar plena importancia a los factores técnicos al evaluar las ofertas.

(2) La evaluación de ofertas deberá ser consistente con los términos y condiciones establecidos en las bases del concurso.

(a) Las bases del concurso deberán especificar disposiciones para el ajuste de un precio de oferta para corregir cualquier error en el cálculo, los factores relevantes que serán considerados en la evaluación de la oferta y la manera en que los mismos serán aplicados para efectos de determinar la menor oferta evaluada.

(b) Los factores que pueden tomarse en consideración incluyen, entre otros, el calendario de pagos, el tiempo de culminación de la construcción o entrega, costos operativos, eficiencia y compatibilidad del equipo, disponibilidad de servicio de mantenimiento y repuestos, la confiabilidad de los métodos de control de calidad propuestos (incluyendo métodos de construcción), beneficios de seguridad y medioambiente, y desviaciones menores, de haberlas. En la medida de lo posible, los factores distintos del precio deberán estar expresados en términos monetarios de acuerdo con los criterios especificados en las bases del concurso, o se les debe dar un peso relativo de acuerdo con las disposiciones de evaluación en las bases del concurso.

(c) No se tomará en cuenta las provisiones para ajuste de precios incluidas en la oferta.

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

(a) Los postores deben indicar 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 ofertados;

(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 deberán ser tomados en cuenta en la evaluación de dicha oferta; y

(c) Se deberá incluir el costo del flete interno y otros gastos inherentes del transporte y entrega de bienes en su lugar de uso o instalación para propósitos del proyecto, de estar esto especificado en las bases del contrato.

- (4) Cuando los Contratistas son responsables de todos los aranceles, impuestos y otros gravámenes según contratos de obras civiles, los postores deberán tomar en cuenta estos factores en la preparación de sus ofertas. La evaluación y comparación de ofertas se realizará sobre esa base.
- (5) No se permite ningún procedimiento bajo el cual se descalifica automáticamente las ofertas por arriba o por debajo de una evaluación de valor de oferta predeterminada.

<Notas>

1. Párrafo (2):

- (01) En la evaluación, se debe tomar en cuenta no sólo el precio, sino también otros factores como el calendario de pagos, el tiempo de culminación de la construcción o entrega, disponibilidad de servicio de mantenimiento y repuestos, y también factores que incluyan la eficiencia de consumo (de energía) de las plantas. Dichos factores no relacionados con el precio deben evaluarse después de la cuantificación de los términos monetarios o mediante un sistema de puntos, de acuerdo con los criterios de evaluación.
- (02) Podría ser problemático tomar en cuenta las provisiones para ajuste de precios (llamadas “provisiones por reajuste”; vea la Sección 4.12 de estas Normas) en la evaluación. En principio, el contenido del reajuste no debe ser incluido en el asunto a ser evaluado, ya que no se puede establecer la porción de reajuste como un valor numérico definido en la etapa de evaluación debido a la imposibilidad de realizar comparaciones basadas en criterios similares (aún cuando se especifique las “fórmulas específicas” de la Sección 4.12, es imposible comparar usando criterios similares cuando la base del cálculo es diferente [por ejemplo, la tasa de fluctuación de precio varía en general cuando los países de los postores son diferentes en el caso de un contrato de equipol]).

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 “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 grava 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 se debería excluir impuestos para proyectos de obras civiles, los impuestos gravados sobre obras civiles varían considerablemente dependiendo del país, ubicación del sitio, ubicación de las compañías, y tipo de trabajo, y, por tanto, la evaluación sin impuestos de cada oferta es prácticamente imposible.

4. Como lo indica la frase “la oferta con el menor costo evaluado”, se debe adjudicar un contrato a la oferta que se considera la mejor después de una consideración exhaustiva de los factores antes mencionados, excepto en casos que involucren a elementos muy simples, y la oferta que obtiene la más alta calificación sólo en términos de precio (la oferta con la más alta calificación en términos de “precio leído”) no es necesariamente la que ganará el concurso.

5. Algunos Prestatarios desean emplear las llamadas medidas de Margen Preferencial/Preferencia Nacional (para dar preferencia a las compañías locales en el país del Prestatario, se agrega cierto porcentaje de aranceles y similares a los precios de las ofertas de las compañías extranjeras para que las compañías locales ganen el concurso) al comparar ofertas, con el propósito de promover negocios locales (o darles preferencia), pero JICA no permite esto. Además, no está permitido tomar medidas preferenciales indirectas que favorezcan a los negocios locales cuando, por ejemplo, la licitación requiere más de cierta proporción de producción local o una especificación de una proporción de producción local.

6. En licitaciones (la llamada “licitación parcial”) donde las bases del concurso permiten expresamente basarse en ítems (lotes), cuando (01) la suma total de los precios más bajos para cada ítem (adquisición de múltiples postes) es diferente de (02) el monto incluyendo todos los ítems en un grupo (adquisición del mismo poste) (especialmente en caso donde la primera es menor que la segunda), no ocurre ningún problema sobre el precio de la oferta, incluso si la primera gana el contrato, siempre que la evaluación (consistencia técnica entre ítems, etc.) sea razonablemente apropiada.

7. En un Sistema de Puntos por Mérito de la evaluación de ofertas, los factores de precio

y no relacionados con precios reciben un peso relativo, y la oferta que obtiene el total de puntos más alto es seleccionada. En contratos financiados mediante Préstamos AOD del Japón, el uso del Sistema de Puntos por Mérito no es aceptado en principio. Cuando se utiliza el Sistema de Puntos por Mérito, es inevitable una evaluación subjetiva ya que no existe una regla establecida para la asignación de pesos a los factores de precio y no relacionados con precios. Estas Normas requieren a los Prestatarios que establezcan especificaciones técnicas claras y comparen ofertas que cumplen las especificaciones técnicas en base a su costo evaluado. El Sistema de Puntos por Mérito no cumple este requisito.

8. Si una oferta contiene un precio unitario seriamente desequilibrado (irrazonablemente bajo o alto) para algunos bienes o servicios a proporcionarse, es responsabilidad del Prestatario solicitar al postor correspondiente una aclaración de dicha oferta y debe recibir las respuestas del postor antes de concluir la evaluación para asegurar la ejecución apropiada durante la etapa contractual. Se puede solicitar un aumento a la garantía de seriedad de propuesta al adjudicatario si el Prestatario tiene razones apropiadas para hacerlo.
9. Es aceptable una inspección de las fábricas de los postores durante la preparación de la oferta, siempre que el Prestatario pague el costo íntegro de dicha inspección.
10. El Prestatario debe completar la evaluación de ofertas dentro del periodo de validez de la oferta estipulado en las bases del concurso.

Sección 5.07 Postcalificación de postores

- (1) Si no se ha realizado una precalificación de postores, el Prestatario deberá determinar si el postor cuya oferta fue evaluada como la menor tiene la capacidad y recursos para llevar a cabo el contrato correspondiente de manera efectiva.
- (2) Los criterios a cumplirse deberán estar establecidos en las bases del concurso y si el postor no cumple con los mismos, se rechazará la oferta. En dicho caso, el Prestatario tomará una decisión similar sobre el siguiente postor de menor evaluación.

<Notas>

1. La postcalificación consiste en determinar que el postor, proveedor o contratista que presenta la menor oferta evaluada cuenta con la capacidad y habilidad de cumplir el contrato.
2. La post-calificación es adecuada para usarse en la adquisición de bienes de poco valor y contratos de obras pequeñas.
3. Para facilitar la evaluación durante el proceso de postcalificación, las bases del concurso deben contener un cuestionario sobre calificaciones similar a aquél utilizado en la precalificación y criterios para evaluación.

Sección 5.08 Informe de evaluación

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

Sección 5.09 Adjudicación del contrato

El contrato será adjudicado al postor cuya oferta se determine como la menor oferta evaluada y que cumpla los estándares apropiados de capacidad y recursos financieros. No se requerirá que, como una condición de la adjudicación, el postor asuma responsabilidades o trabajos no estipulados en las especificaciones o modifique la oferta.

<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 mediante dicha notificación a una compañía que el contrato le ha sido adjudicado, en general en este punto se interpreta que se ha establecido un contrato entre las partes (Cabe mencionar que una Notificación de Adjudicación no es una notificación del resultado de la evaluación de la oferta ni una invitación a negociaciones contractuales con el postor que obtiene la calificación más alta). No se permite la negociación de precios en vista del propósito del concurso y la necesidad de proteger los intereses de los postores.
2. El Prestatario deberá completar la evaluación de ofertas y adjudicar el contrato dentro del periodo inicial de validez de las ofertas para que no sea necesario realizar ampliaciones. Para adjudicar el contrato dentro de ese periodo, el Prestatario debe prestar debida atención a la planificación realista y su gestión, para lograr de manera efectiva una adquisición eficiente y sin inconvenientes.
3. Sin perjuicio del punto 2 en caso lo justifiquen, de circunstancias excepcionales, el Prestatario puede requerir a los postores ampliar el periodo de validez de las ofertas. Sin embargo, en caso se requiera una ampliación significativa, para proteger a los postores del riesgo de fluctuación de precios, se recomienda utilizar ciertos métodos para mitigar dicho riesgo, como una fórmula objetiva para ajuste de precios. Asimismo, para mitigar no sólo el riesgo de los postores, sino también asegurar procedimientos imparciales y transparentes, dicha fórmula para ajuste de precio debe estar claramente establecida en la solicitud de ampliación de la validez de la oferta.
4. Un ejemplo de los factores que constituyen un contrato es:
 - Acuerdo Contractual

- Carta de Aceptación
- Oferta y Apéndice de la Oferta
- Condiciones del Contrato
- Especificaciones
- Planos
- Estimaciones cuantitativas

5. 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 de la compañía firme contratos separados por una porción dividida.

Sección 5.10 Rechazo de ofertas

(1) Las bases del concurso usualmente establecen que el Prestatario podría rechazar todas las ofertas. El rechazo de todas las ofertas puede estar justificado cuando (a) la menor oferta evaluada excede el estimado de costo por un monto sustancial, (b) ninguna oferta cumple de manera sustancial lo dispuesto en las bases de la oferta o (c) existe falta de competencia. Sin embargo, no se rechazan todas las ofertas con el único propósito de obtener precios menores en las nuevas ofertas a convocarse bajo las mismas especificaciones.

(2) Si se rechazan todas las ofertas, el Prestatario deberá revisar los factores que hicieron necesario dicho rechazo y considerar una revisión de las especificaciones o modificación del proyecto (o los montos de las obras o artículos en la invitación original para el concurso), o ambas, antes de convocar nuevas ofertas.

(3) Cuando las circunstancias excepcionales lo justifican, el Prestatario puede, como alternativa a convocar nuevamente el concurso, negociar con el postor cuya oferta económica es evaluada la mas baja (o, de resultar insatisfactoria dicha negociación, con el siguiente postor cuya oferta economica es evaluada la más baja) para intentar obtener un contrato satisfactorio.

<Notas>

1. Como al precio de la oferta se le considera el “precio del mercado” siempre que la competitividad esté 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.

2. Párrafo (1):

(01) El Prestatario puede rechazar todas las ofertas, si: a) ninguna oferta permite su ajuste mediante aclaración para cumplir la solicitud del Prestatario (especificación, etc.); b) no existe competencia real; o c) el menor precio de oferta excede considerablemente el precio esperado por el Prestatario (aquí, el precio esperado no debe ser un precio irrazonablemente bajo determinado unilateralmente por el Prestatario, sino que debe ser un precio acordado razonablemente con JICA tal como el precio para el cálculo del monto del préstamo, resultado de diseño detallado, u otras medidas apropiadas de estimación). En otras palabras, las ofertas no deben convocarse nuevamente con el único propósito de obtener un menor precio. Como el propósito de esta Sección es evitar que la licitación pierda sentido debido a

invitaciones repetidas de nuevas ofertas por parte del Prestatario, quien espera una mayor reducción en el precio, esto no significa que al Prestatario no se le prohíba de convocar nuevas ofertas por razones apropiadas, distintas de las antes mencionadas. La definición de “razones apropiadas” debe evaluarse en cada caso. Éstas incluyen, por ejemplo, el caso en que JICA no puede considerar que la licitación sea justa y adecuada y el Prestatario podría sufrir desventajas, aunque no haya un incumplimiento de parte del Prestatario. (Por ejemplo, sobre la imparcialidad de un consultor frente a un contratista, cuando la relación con el contratista no se aclara en el historial del consultor en el contrato de consultoría, y la compañía en cuestión participó en el concurso y presentó la “menor oferta evaluada” cuando el Prestatario no había reconocido la relación).

- (02) En el caso b) indicado en (01) anterior, el hecho de que sólo un postor presente una oferta no necesariamente indica falta de competencia. La llamada “oferta única” es sólo el resultado de un concurso y su naturaleza es distinta de la contratación directa (el postor no sabe que se trata de una oferta única, y se considera que existe competencia), y en dicha situación el Prestatario podría adjudicar el contrato al postor.

3. Párrafo (3):

Se permiten las medidas para llegar a un acuerdo mediante negociación de precios con el postor de menor evaluación (o, de resultar insatisfactoria dicha negociación, con el siguiente postor de menor evaluación) para evitar el tiempo requerido para realizar un nuevo concurso en vista de la urgencia de la situación, sólo cuando se cumple el caso (c) anterior del punto 2.(01) y cuando se considera que no habrá problemas en términos de los principios concursales. (Se requiere previa consulta con JICA).

4. Las acciones y observaciones al rechazo de ofertas son las siguientes:

- (01) El Prestatario debe presentar su solicitud ante JICA para que se le someta a revisión y se obtenga concurrencia sobre el resultado de la evaluación junto con la acción esperada que deberá tomarse (negociación con el postor de menor evaluación o convocar nuevamente el concurso) y su razón.
- (02) Cuando el Prestatario negocia con el postor de menor evaluación, los cambios en el precio deben ir acompañados por la revisión correspondiente de las especificaciones o modificación del proyecto, montos de obras, artículos en la

invitación original, etc. Sin embargo, una reducción significativa en el alcance o una modificación a las bases del contrato podría requerir un nuevo concurso.

- (03) Cuando el Prestatario ha elegido la negociación con el postor de menor evaluación pero no obtiene un resultado satisfactorio, el Prestatario debe notificar oportunamente el resultado al postor en cuestión mediante documento escrito, antes de la negociación con el siguiente postor de menor evaluación. Asimismo, el Prestatario debe consultar con la AGENCIA sobre el resultado de la primera negociación, antes de iniciar negociaciones con el siguiente postor de menor evaluación.

Sección 5.11 Notificación a los postores no adjudicados y reunión informativa

(1) Posteriormente a la preparación de una garantía de seriedad de propuesta por parte del adjudicatario, el Prestatario deberá notificar con prontitud a los otros postores que sus ofertas no han sido seleccionadas.

(2) Si cualquier postor que presentó una oferta desea conocer las razones por las que su oferta no fue seleccionada, dicho postor debe solicitar una explicación al Prestatario. El Prestatario proveerá prontamente una explicación de por qué no se seleccionó su oferta.

<Notas>

La explicación deberá incluir los puntajes de cada criterio de evaluación del postor relevante y la razón del puntaje, de haberla, y/o la razón por la que se consideró un no cumplimiento. La misma será presentada por escrito o en una reunión.

Sección 5.12 Información a publicarse

(1) Después de que se determina que el contrato es elegible para el financiamiento de JICA, JICA puede hacer público los nombres de todos los postores, sus precios de oferta, el nombre y dirección del adjudicatario en lo que respecta a la adjudicación del contrato, el nombre y dirección del proveedor, y la fecha de adjudicación y monto del contrato.

(2) El Prestatario deberá contar con las disposiciones y medidas necesarias para garantizar que la información anterior esté disponible para su publicación como parte de los documentos relacionados con la adquisición, tal como las bases del concurso y contratos.

ANEXO I

FACTORES A SER EVALUADO POR LA PRECALIFICACIÓN

- El proceso de precalificación tiene por objetivo precalificar a los Contratistas con respecto a las capacidades descritas a continuación antes de la licitación, de modo que sólo se remitan invitaciones al concurso a aquellos que cuentan con las capacidades técnicas y financieras requeridas. El Prestatario se reserva el derecho de pasar por alto desviaciones menores si éstas no afectan de forma material la capacidad de un postulante de cumplir con el contrato satisfactoriamente. No se tomará en cuenta la experiencia o los recursos de los sub-contratistas al determinar si el postulante cumple con los criterios de calificación ¹.
- El presente anexo sólo proporciona ejemplos de los factores que se evaluarán en los documentos de precalificación. La muestra requerirá adaptación en mayor o menor grado al preparar los documentos de precalificación en la realidad, teniendo en cuenta la escala y naturaleza del contrato.
- El peso dado a cada uno de los siguientes factores se determinará para cada proyecto.

1. Experiencia general

El Postulante presentará la siguiente información:

- Facturación promedio anual en años recientes. El requisito mínimo es \$ ².
- Experiencia exitosa como principal Contratista en la ejecución de proyectos de una naturaleza y complejidad comparables con el contrato propuesto. Se requiere la ejecución de al menos ___ proyectos en los últimos ___ años³. La experiencia en la ejecución de un proyecto de naturaleza y complejidad comparables se refiere a la ejecución de más (por ejemplo, un millón de metros cúbicos de roca colocados en represas de enrocado en un año)⁴.
- Cartas de referencia de antiguos clientes, junto con la dirección y otros datos de contacto para cada cliente, para mostrar desempeños anteriores en la ejecución de proyectos de naturaleza y complejidad comparables.
- Al evaluar la experiencia y capacidad del Postulante, se tomará en cuenta la experiencia en ejecución de proyectos en el país relevante y en ejecución de proyectos en el extranjero, en países similares.

2. Capacidades del personal

- El Postulante debe contar con personal calificado adecuado para designar los puestos que se mencionan a continuación. El Postulante proveerá información sobre un candidato principal y uno alternativo para cada uno de los siguientes puestos, y ambos

deben cumplir los requisitos de experiencia que se especifican a continuación.

	Experiencia total (años)	En obras similares (años)	Como gerentes en obras similares (años)
Gerente de proyecto			
Otros puestos			

(Listar sólo puestos claves gerenciales y especialistas)

3. Capacidades del equipo

· El Postulante debe ser propietario, o tener acceso asegurado a, los siguientes items clave de equipo en correcto funcionamiento, y debe demostrar que dicho equipo estará disponible para ser utilizado en el contrato propuesto. El Postulante también podrá listar equipos alternativos que podrían proponer para el contrato, junto con una explicación de dicha propuesta.

Tipo y características del equipo	Cantidad mínima requerida
1.	
2.	

(Esta sección es aplicable principalmente a obras de construcción o contratos que requieren capacidad de producción. Los elementos listados deben limitarse a elementos importantes de equipo, esenciales para la ejecución adecuada y oportuna de contrato, y que los postulantes pueden no ser capaces de adquirir, contratar o alquilar dentro del plazo requerido)

4. Posición financiera

(1) El Postulante debe demostrar que tiene acceso o tiene a su disponibilidad, activos líquidos, bienes raíces libres de gravámenes, líneas de crédito, y otros medios financieros suficientes para satisfacer el flujo de efectivo de la construcción por un periodo de _____ meses, estimados en el equivalente de US\$_____, neto de los compromisos del Postulante para otros contratos⁵.

(2) El Postulante debe presentar el balance auditado de los últimos cinco años y demostrar la solidez de su posición financiera. Cuando sea necesario, el Prestatario hará consultas sobre los bancos del Postulante.

5. Historial de litigios

· El Postulante debe proporcionar información exacta sobre cualquier litigio o arbitraje que resulte de los contratos que ha culminado o se encuentra ejecutando en los últimos años. Un historial consistente de fallos contra el Postulante o cualquier socio de un joint venture puede resultar en el rechazo de la solicitud.

6. En caso de joint venture

(1) El socio principal debe cumplir no menos del ____% de todos los criterios de calificación indicados en los párrafos 1 y 4(1) anteriores ⁶.

(2) Los otros socios deben cumplir no menos del ____% de todos los criterios de calificación indicados en los párrafos 1 y 4(1) anteriores ⁷.

(3) El joint venture debe cumplir colectivamente los criterios de los párrafos 1, 2, 3 y 4(1). Para tal efecto, las cifras relevantes de cada uno de los socios se sumará para obtener la capacidad total del joint venture. Los miembros individuales deben cumplir independientemente los requisitos de los párrafos 4(2) y 5.

· La formación de un joint venture después de la precalificación, y cualquier cambio en un joint venture precalificado, estará sujeta a la aprobación por escrito del Prestatario antes de la fecha límite para la presentación de ofertas. Dicha aprobación puede ser denegada si (a) como resultado de un cambio en un joint venture precalificado, cualquiera de sus socios, de manera individual o colectiva, no cumple los requisitos de calificación o (b) en la opinión del Prestatario, podría ocurrir una reducción significativa de competencia.

1 Sin embargo, se puede considerar la experiencia y recursos de los sub-contratistas cuando éstos realizan obras esenciales bajo la supervisión del (los) contratista(s) principal(es).

2 Usualmente, no menos que dos veces y media el flujo de efectivo anual estimado en el contrato u obras propuestos. El coeficiente puede ser menor en contratos de gran escala.

3 Es esencial asegurar que los criterios se establezcan de acuerdo con las necesidades realistas del proyecto. Para proyectos normales, se puede requerir la ejecución de tres proyectos en cinco años, mientras que se considerarían diez años para proyectos de gran escala. Para proyectos especiales, los criterios se establecerán para cada proyecto.

4 Por ejemplo, indicar una tasa de producción anual para la actividad de construcción clave. La tasa anual debe ser un porcentaje (por ejemplo, 80%) de la tasa pico esperada de construcción para la actividad clave.

5 Calcular el flujo de efectivo para un número de meses, determinado como el tiempo total necesario para que el Prestatario pague una factura del contratista tras la emisión de dicha factura.

6 Excepto para proyectos de gran escala, el porcentaje apropiado no debe ser menor de

40%.

⁷ Excepto para proyectos de gran escala, el porcentaje apropiado no debe ser menor de 25%.

* Este anexo está sujeto a cambios basados en las revisiones realizadas en los modelos de Formato de Precalificación para Préstamos AOD del Japón.

<Notas>

1. Este anexo tiene como solo propósito servir como ejemplo de los elementos evaluativos, y los elementos se modificarán según sea apropiado, dependiendo del contexto de las adquisiciones individuales, durante la precalificación real.
2. Algunos Prestatarios han intentado ampliar la interpretación de estos elementos o relajar los criterios en la etapa de evaluación de precalificación. Sin embargo, esto no es aceptable y se debe dar instrucciones para que los criterios especificados en los documentos de precalificación se cumplan estrictamente, teniendo en cuenta el principio de no discriminación y la importancia de la calidad.