

## Capítulo 2: Adquisición de Bienes y Servicios

### CONTENIDO

	Page
PARTE I ASPECTOS GENERALES .....	52
Sección 1.01 Introducción .....	52
Sección 1.02 Licitación Pública Internacional (LPI).....	55
Sección 1.03 Procedimientos diferentes a la Licitación Pública Internacional (LPI).....	56
Sección 1.04 Elegibilidad.....	58
Sección 1.05 Adquisición Ilícita.....	60
PARTE II LICITACIÓN PUBLICA INTERNACIONAL (LPI) .....	61
A. Tipos y Dimensiones de los Contratos.....	61
Sección 2.01 Tipos de Contratos .....	61
Sección 2.02 Alcance de los Contratos .....	63
Sección 2.03 Licitación de Dos Fases y Licitación de Dos Sobres.....	64
B. Publicación y Precalificación.....	66
Sección 3.01 Publicación.....	66
Sección 3.02 Precalificación de los Licitantes .....	67
C. Documentos de Licitación .....	71
Sección 4.01 Aspectos Generales .....	71
Sección 4.02 Referencias al BANCO y a Prácticas Corruptas o Fraudulentas.....	73
Sección 4.03 Fianzas o Garantías para la Licitación .....	75
Sección 4.04 Condiciones del Contrato .....	76
Sección 4.05 Claridad de los Documentos de Licitación.....	77
Sección 4.06 Estándares .....	79
Sección 4.07 Uso de Marcas Registradas.....	80
Sección 4.08 Gastos bajo Contratos.....	81
Sección 4.09 Moneda de las Ofertas.....	82
Sección 4.10 Conversión de Monedas para la Comparación de las Ofertas .....	83
Sección 4.11 Moneda de Pago.....	84
Sección 4.12 Cláusulas de Ajuste de Precios .....	85
Sección 4.13 Avances de paiement.....	86
Sección 4.14 Garantías, Fianzas del Fiel Cumplimiento y Retenciones de Dinero.....	87

Sección 4.15 Seguros.....	89
Sección 4.16 Cláusulas de Liquidación de Daños y Primas.....	90
Sección 4.17 Fuerza Mayor.....	91
Sección 4.18 Idioma .....	92
Sección 4.19 Solución de Controversias.....	93
Sección 4.20 Leyes Aplicables .....	93
D. Apertura de Propuestas, Evaluación y Adjudicación del Contrato.....	94
Sección 5.01 Plazo entre la Invitación para Presentar Propuestas y la Entrega de las Propuestas.....	94
Sección 5.02 Procedimientos relativos a la Apertura de las Propuestas.....	95
Sección 5.03 Aclaraciones o Alteraciones de las Propuestas .....	96
Sección 5.04 Confidencialidad del Proceso .....	97
Sección 5.05 Examen de las Propuestas.....	98
Sección 5.06 Evaluación y Comparación de las Propuestas .....	99
Sección 5.07 Calificación Posterior de los Licitantes .....	103
Sección 5.08 Informe de Evaluación.....	104
Sección 5.09 Adjudicación del Contrato.....	105
Sección 5.10 Rechazo de Propuestas .....	107
ANEXO I FACTORES QUE DEBEN EVALUARSE DURANTE LA PRECALIFICACION (MODELO).....	110

## **Capítulo 2: Adquisición de Bienes y Servicios**

## Parte I : ASPECTOS GENERALES

### Sección 1.01 Introducción

(a) Las “Normas para las Adquisiciones bajo Préstamos de AOD del JBIC” son aplicables a los préstamos de AOD otorgados por el BANCO DE COOPERACION INTERNACIONAL DEL JAPON (de aquí en adelante llamado “el BANCO”, conforme a la Sección (1) Párrafo 2, Artículo 23 de la LEY DEL BANCO DE COOPERACION INTERNACIONAL DEL JAPON.

(b) Estas Normas establecen las reglas generales a seguirse por los Prestatarios del BANCO en el proceso de adquisición de bienes y servicios para un proyecto de desarrollo financiado total o parcialmente con un Préstamo de AOD del BANCO. (El término “el Prestatario” usado en estas Normas se refiere también al Organismo Ejecutor del proyecto, y el término “servicios” usado en estas Normas excluye los servicios de consultoría).

(c) Los recursos provenientes de los Préstamos de AOD del BANCO deben ser utilizados asignando la debida atención a consideraciones de economía, eficiencia, transparencia en el proceso de adquisición y no discriminación entre los licitantes elegibles para los contratos de adquisición.

(d) La aplicación de estas Normas a un proyecto en particular financiado por un Préstamo de AOD otorgado por el BANCO se estipulará en el Convenio de Préstamo entre el BANCO y el Prestatario.

(e) Estas Normas regulan la relación entre el BANCO y el Prestatario, quien es responsable de la adquisición de bienes y servicios. Ninguna provisión de estas Normas deberá ser interpretada como si creara algún derecho u obligación entre el BANCO y una tercera parte, incluyendo los participantes a la licitación para la adquisición de bienes y servicios. Los derechos y obligaciones del Prestatario en relación con los licitantes de bienes y servicios a ser suministrados para el proyecto estarán regidos por los documentos de licitación que el Prestatario emita de acuerdo a estas Normas.

#### <Notas>

1. Párrafo (a):

Este párrafo define el término “Préstamos de AOD del JBIC” y establece que estas Normas son aplicables a los Préstamos de AOD del JBIC.

2. Párrafo (b):

Esta Sección establece que el propósito de estas Normas es presentar reglas referentes a la adquisición que deberán ser seguidas por los Prestatarios en general.

3. Párrafo (c):

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

4. Párrafo (e):

(01) Estas Normas son parte del convenio entre el JBIC y el Prestatario, y por lo tanto, en caso de que surgieran problemas en el curso del proceso de adquisición entre el Prestatario y un licitante o contratista, quienes son las partes directamente afectadas, tales como problemas relacionados a la decisión sobre asignación o conclusión del contrato, deberán ser solucionados por las partes en cuestión a la luz de los documentos de licitación o contrato, y el JBIC no está en posición de asumir alguna responsabilidad. La formulación de las Normas aclara que la responsabilidad por la adquisición recae en el Prestatario y no en el BANCO.

(02) Estas Normas se aplican a bienes y servicios comunes (excluyendo los de consultoría) para el financiamiento de proyectos normales. Por lo tanto, los casos especiales deben ser tratados apropiadamente, aportando modificaciones, incluyendo la adición o eliminación de cláusulas de las Normas, o preparando un nuevo esquema de adquisición, según el caso.

5. Teniendo debidamente en cuenta la no discriminación entre los licitantes elegibles, cuando se precalifica a los participantes o se evalúan las ofertas según los términos de los Préstamos de AOD del JBIC, no se aprueban ni márgenes preferenciales ni preferencias nacionales.

(01) Las razones de dicha política son las siguientes:

- i) Todas las firmas elegibles deben ser tratadas ecuánimemente en el ámbito de los Préstamos de AOD del JBIC.
- ii) Tal preferencia puede conducir a un aumento en el costo del proyecto y/o a un empeoramiento en el desempeño técnico.
- iii) Tal preferencia distorsiona la competencia leal entre los licitantes elegibles.

(02) Ejemplos de medidas a favor de la preferencia nacional propuestos frecuentemente por los Prestatarios son los siguientes. Tales medidas no son toleradas según los términos de los Préstamos de AOD del JBIC.

- i) Obligación a asociarse con firmas locales: No aceptable, sin embargo, alentar dichas asociaciones puede ser aceptado por JBIC.
- ii) Criterios que favorecen firmas locales y asignación de un número considerable de puntos a la experiencia local durante la precalificación: No aceptable.

6. Para enfatizar la libre competencia entre licitantes, el Banco no ha sido de acuerdo con la idea de revelar el precio estimado del contrato antes de la licitación. Sin embargo, algunos Prestatarios e Instituciones Financieras Internacionales últimamente están requiriendo se revele el precio estimado para asegurar la máxima transparencia en el proceso. Aún cuando el Banco no alienta esta revelación, si el Prestatario desea revelar el precio estimado antes de la licitación, el Banco no se opondrá a esta posición del Prestatario.

### **Sección 1.02 Licitación Pública Internacional (LPI)**

El BANCO considera que en la mayoría de los casos la Licitación Pública Internacional (LPI) es el mejor método para satisfacer los requerimientos relativos a la adquisición de bienes y servicios para proyectos, como se afirma en la Sección 1.01 (b) precedente. Por lo tanto, El BANCO solicita normalmente que los Prestatarios adquieran bienes y servicios a través de una LPI, de acuerdo a los procedimientos expuestos en la Parte II de estas Normas.

#### **<Notas>**

Esta Sección se basa en la opinión que, teniendo en cuenta los principios expuestos en la Sección 1.01 (b), el método de adquisición más adecuado es normalmente la LPI.

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

(a) Pueden presentarse circunstancias especiales en las cuales una LPI no sea apropiada, y el BANCO puede aceptar procedimientos alternativos en los siguientes casos:

- (i) Cuando el Prestatario desee mantener una estandarización razonable de sus equipos o repuestos en razón de la compatibilidad con equipos existentes.
- (ii) Cuando el Prestatario desee mantener la continuidad de los servicios proporcionados bajo un contrato existente adjudicado de acuerdo a procedimientos aceptables por parte del BANCO.
- (iii) Cuando el número de contratistas, proveedores o fabricantes (de aquí en adelante denominados “Contratistas”) calificados sea limitado.
- (iv) Cuando el monto de la adquisición sea tan pequeño que las firmas extranjeras obviamente no estarían interesadas, o que las ventajas de una LPI serían superadas por las cargas administrativas concernientes.
- (v) Cuando, además de los casos (i), (ii), (iii) y (iv) precedentes, el BANCO juzgue inapropiado seguir un procedimiento de LPI, por ejemplo, en caso de adquisiciones de emergencia.

(b) En los casos arriba mencionados, se pueden aplicar, si se considera apropiado, los siguientes métodos de adquisición, para cumplir en la máxima medida posible con los procedimientos de una LPI:

- (i) Licitación Internacional Limitada (LIL), que consiste esencialmente en una licitación pública internacional por invitación directa sin publicación abierta.
- (ii) Adquisición Internacional, que es un método de adquisición basado en la comparación de las cotizaciones de precios obtenidas de varios proveedores (generalmente por lo menos tres) extranjeros y/o locales para asegurar precios competitivos.
- (iii) Contratación Directa

(c) Estas Normas no se aplicarán en el caso de adquisición de bienes y servicios a ser financiados con la porción en moneda local del Préstamo.

La adquisición de tales bienes y servicios, sin embargo, deberá efectuarse prestando debida atención a las consideraciones expuestas en la Sección 1.01 (C). El BANCO considera apropiado que tales adquisiciones se efectúen mediante Licitación Pública Local (LPL) entre los Contratistas del país del Prestatario.

#### **<Notas>**

1. Esta Sección describe los casos en los cuales es posible adoptar métodos de adquisición diferentes de la LPI, que es el método principal, así como los

procedimientos a seguirse cuando se recurre a dichos métodos.

2. Párrafo (c):

Estas Normas no son aplicables a la Adquisición de bienes y servicios a ser financiada con la porción en moneda local del préstamo. En tal caso, se acepta el procedimiento de adquisición generalmente usado en el país del Prestatario. Sin embargo, este Párrafo estipula que la licitación pública es preferible desde el punto de vista de las consideraciones mencionadas en la Sección 1.01 (b).

## **Sección 1.04 Elegibilidad**

(a) Cualquier contrato bajo el cual se adquieran bienes y/o servicios de países diferentes de los países de origen elegible para la implementación del proyecto, será elegible para ser financiado con un Préstamo, si los costos combinados de dichos bienes y/o servicios son inferiores al 50% del precio del contrato en cuestión.

(b) Una firma u organización que ha sido contratada por el Prestatario con el objeto de proveer servicios de consultoría para los preparativos relacionados con la implementación de un proyecto o con las adquisiciones para un proyecto, así como cualquiera de sus asociados/afiliados (incluyendo las firmas matrices), deberán ser descalificadas para ejercer cualquier otra función en el mismo proyecto (incluyendo la participación a licitaciones relacionadas con cualquier bien o servicio para alguna parte del proyecto). Sólo en casos especiales y solamente con una justificación clara, y después de considerar todos los aspectos y circunstancias, el BANCO y el Prestatario pueden acordar autorizar a una firma y/o a sus asociados/afiliados (incluyendo las firmas matrices) a ser invitadas a licitar en un proyecto financiado con Préstamos de AOD del BANCO como Contratistas, si éstas han sido contratadas para el mismo proyecto también como consultoras.

(c) Las estipulaciones del párrafo (b) de esta Sección se aplicarán asimismo a Contratistas que presten o transfieran temporalmente su personal a firmas u organizaciones que se encuentran prestando servicios de consultoría para la preparación relacionada con adquisiciones para un proyecto, o con su implementación, si el personal estuviere involucrado en cualquier función en el mismo proyecto.

### **<Notas>**

#### **1. Párrafo (a):**

Los países de origen elegible se determinan generalmente en la etapa de la notificación previa (prenda) al país del Prestatario.

Los países elegibles son :

- Para préstamos No Atados Generales, todos los países y territorios ;
- Para préstamos No Atados Parciales, Japón y LDCs (listados en la Lista DAC Parte I y Parte II)
- Para préstamos Atados Bilaterales, Japón y el País Prestatario
- Para préstamos Atados: Únicamente Japón

#### **2. Párrafo (b):**

Cada licitante elegible deberá presentar sólo una oferta ya sea individualmente, o como asociado en una sociedad (joint venture), a menos que los documentos de licitación no establezcan claramente que se puede aceptar la presentación de una oferta alternativa.

3. Párrafos (b) y (c):

Referirse a la siguiente interpretación “presten o transfieran temporalmente”

(01) En caso de que un contratista o fabricante “preste o transfiera temporalmente” su personal a un consultor, dicho contratista/fabricante deberá ser inhabilitado sólo si el personal está a cargo del proyecto con el cual el contratista/fabricante está relacionado.

(02) El personal que es “prestado o transferido temporalmente”, es definido como personal que no se ha dimitido del contratista/fabricante. “Dimisión” se refiere a cuando el personal ha recibido una indemnización de despido y no recibe algún beneficio financiero por parte del contratista/fabricante. En tal caso, después de su dimisión, no surgirán problemas con respecto a la imparcialidad del personal prestado o transferido temporalmente.

(03) “Estar a cargo del proyecto” se refiere a lo que está especificado en el contrato de los servicios de consultoría, el cual especifica que el personal participa en el trabajo o en la oficina principal, o en el área del proyecto. Por otro lado, en caso que el personal prestado o transferido temporalmente no se encuentre a cargo del proyecto en cuestión, no surgirán problemas con respecto a la imparcialidad del contratista/fabricante.

(04) El contrato requiere la imparcialidad de los consultores no solamente en la etapa de adquisición, sino también en las fases de diseño detallado, preparación de documentos de licitación y supervisión de las obras. En breve, todos los miembros del personal de los consultores que participan en las etapas mencionadas precedentemente deberán ser imparciales con respecto a los licitantes.

4. En principio, si se descubre que una compañía viola esta Sección, dicha compañía (asociados/afiliados de un firma consultora) deberá ser descalificada para participar en la licitación.

### **Sección 1.05 Adquisición Ilícita**

El BANCO no financia gastos por bienes y servicios que, en su opinión, no han sido adquiridos de acuerdo a los procedimientos del Convenio de Préstamo, y cancelará la porción del Préstamo asignada a los bienes y servicios que han sido adquiridos ilícitamente. Además, el BANCO podrá ejercer otras soluciones contempladas en el Convenio de Préstamo. La política del BANCO requiere que los licitantes y los Contratistas, así como los Prestatarios, bajo contratos financiados con Préstamos de AOD del BANCO y otras AOD japonesas, observen los más altos estándares de ética durante la adquisición y ejecución de tales contratos. De acuerdo a esta política, el BANCO :

(i) rechazará una propuesta de adjudicación si determina que el licitante recomendado para la adjudicación se ha involucrado en prácticas corruptas o fraudulentas al competir por el contrato en cuestión ;

(ii) considerará a un Contratista inelegible, por un período determinado por el BANCO mismo, para la adjudicación de un contrato financiado con Préstamos de AOD del BANCO, si determina en algún momento que el Contratista se ha involucrado en prácticas corruptas o fraudulentas al competir por, o al ejecutar, otro contrato financiado con Préstamos de AOD del BANCO u otra AOD japonesa.

#### **<Notas>**

1. Esta sección ha sido introducida para adecuarse al consenso internacional emergente sobre la anticorrupción (la “Convención sobre la Lucha al Soborno de Funcionarios Públicos Extranjeros en Instituciones Financieras Internacionales” de la Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo (OECD) ha entrado en vigor y las cláusulas anticorrupción han sido incorporadas a las Normas para Adquisiciones y Contratación de Consultores bajo préstamos del Banco Mundial y ADB).
2. Las “Reglas de Implementación de Sanciones contra una firma involucrada en Prácticas Corruptas o Fraudulentas bajo un Contrato financiado con Préstamos de AOD del JBIC”, que están a disposición del público en la página Web de JBIC (<http://www.jbic.go.jp/english/oec/guide/fusei/index.php>), detallan medidas concretas a tomarse contra una persona o parte involucrada en prácticas corruptas o fraudulentas de acuerdo a esta sección.

## Parte II LICITACION PÚBLICA INTERNACIONAL (LPI)

### A. Tipos y Dimensiones de los Contratos

#### Sección 2.01 Tipos de Contratos

Los contratos pueden estipularse sobre la base de precios unitarios por tareas efectuadas o ítems provistos, o bien a suma alzada, costo más impuestos, o una combinación de tales métodos para diferentes partes del contrato, dependiendo de la naturaleza de los bienes o servicios a ser suministrados. Los documentos de licitación deberán indicar claramente el tipo de contrato seleccionado. Los contratos de costos reembolsables no son aceptables por el BANCO, excepto en circunstancias excepcionales, tales como condiciones de alto riesgo o la imposibilidad de determinar anticipadamente los costos con suficiente exactitud. Los contratos únicos para ingeniería, equipos y construcción a ser suministrados por el mismo proveedor (“contratos llave en mano”) son aceptables si ofrecen ventajas técnicas y económicas al Prestatario, por ejemplo, cuando es deseable un proceso especial o una considerable integración de las varias etapas.

#### <Notas>

1. Los principales tipos de contrato son: el contrato a suma alzada (el precio del contrato se determina como suma alzada de un determinado monto), el contrato a precio unitario (el precio del contrato se determina de acuerdo a cantidad x precio unitario) y el contrato a costo más honorarios. Según el procedimiento regular, el tipo de contrato debe ser especificado en los documentos de licitación.
2. Se recurre al contrato a suma alzada cuando el alcance del trabajo puede ser estimado de manera detallada (obras de construcción para la superestructura de puentes, casas y edificios, etc.), mientras el contrato a precio unitario se usa cuando la cantidad o el contenido no sea claro, o bien cuando el volumen de trabajo del proyecto no puede ser estimado con precisión (por ejemplo: obras complejas de ingeniería civil). Un ejemplo de combinación es un contrato de instalación con una porción a suma alzada para la instalación misma y una porción a precio unitario para las partes relacionadas.
3. Para el contrato a costo más honorarios, el monto del pago es determinado después de completar el trabajo, y consiste en costos reales de construcción (costos de materiales, mano de obra, etc.) y costos indirectos (por ejemplo, gastos de la oficina principal). El contrato a costo más honorarios incluye un contrato a costo más

honorarios fijados y un contrato a costo más porcentaje del honorario, etc. En principio, el contrato a costo más honorarios con costos reembolsables, en cuyo caso el precio del contrato no puede ser determinado anticipadamente, no se permite, como se afirma en el texto, porque el monto a ser financiado por el BANCO no puede ser determinado.

4. Uno de los tipos de contrato conformes al alcance contratado es el contrato llave en mano en esta Sección. Dicho contrato es denominado, también contrato forfetario (“llave en mano” es el término americano, mientras “forfetario” es británico), en razón de que ingeniería, equipos y construcción son todos contratados por un único contratista. Cuando el diseño, adquisición (o fabricación), construcción, serie de ensayos iniciales y de desempeño son todos estipulados en el contrato, el contrato se denomina contrato llave en mano completo. Existe asimismo un contrato denominado contrato de producto en mano, que representa una ulterior extensión del precedente, visto que cubre no sólo las etapas anteriores a la comisión, sino también la gestión administrativa en la fase sucesiva de operación.

## **Sección 2.02 Alcance de los Contratos**

Con la finalidad de asegurar la competencia más amplia posible, los contratos individuales para los cuales se invita a presentar ofertas deben, cuando sea posible, ser de alcance suficientemente grande para atraer ofertas a nivel internacional.

### **<Notas>**

El objetivo de llamar a licitación es la utilización en manera completa del principio de competencia. Por lo tanto, el alcance de cada paquete (lote) debe ser suficientemente grande como para atraer numerosas compañías. No es necesario “un contrato por proyecto”; sin embargo se deberá evitar la división arbitraria finalizada a impedir la LPI, como se menciona en la Sección 1.03 (a) (iv). Los países Prestatarios tienden a dividir un proyecto en numerosos lotes de pequeño alcance, esperando que las demandas sean aceptadas por compañías locales; sin embargo, esto provoca efectos negativos en la administración del proyecto, en términos de dificultad en coordinar los lotes, en controlar los contratos, etc., además de reducir la posibilidad de recurrir a una LPI, y debería ser evitado en lo posible.

### **Sección 2.03 Licitación de Dos Fases y Licitación de Dos Sobres**

(a) En el caso de contratos llave en mano o contratos para instalaciones de gran escala y complejas, o adquisición de equipos sujetos a rápidos avances tecnológicos, tales como importantes sistemas de computación, para los cuales puede no ser deseable ni práctico preparar especificaciones técnicas por anticipado, puede adoptarse un procedimiento de licitación en dos fases. Conforme a este procedimiento, los licitantes serán primero invitados a presentar sus ofertas técnicas sin precio, sobre la base de requerimientos de operación y desempeño mínimos. Después de las aclaraciones y ajustes comerciales, seguidos por documentos de licitación enmendados, en la segunda fase, los licitantes serán invitados a presentar las propuestas técnicas finales y ofertas que incluyan los precios. El BANCO y el Prestatario deben convenir sobre el uso de tal procedimiento.

(b) En los casos de obras, maquinaria y equipo para los cuales se preparan por adelantado especificaciones técnicas anticipadamente, se puede adoptar el procedimiento de licitación de dos sobres. Conforme a este procedimiento, los licitantes serán invitados a presentar propuestas técnicas y las referentes a precios simultáneamente en dos sobres separados. Las propuestas técnicas se abren y revisan primero, para determinar si cumplen con las especificaciones. Después de completar la evaluación de las propuestas técnicas, se procede a la apertura pública de los sobres que contienen los precios correspondientes a los licitantes cuyas propuestas técnicas han sido juzgadas conformes a las especificaciones técnicas, y se permite la presencia de los licitantes o sus representantes. La apertura de los sobres con los precios seguirá los procedimientos establecidos en la Sección 5.02 de estas Normas. La evaluación de las propuestas de precios de los licitantes cuyas propuestas técnicas fueron determinadas no conformes con las especificaciones técnicas, deberán ser devueltas oportunamente sin abrir a los licitantes correspondientes. El uso de este procedimiento debe ser convenido por el BANCO y el Prestatario.

#### **<Notas>**

##### **1. Párrafo (a):**

Por ejemplo, la licitación en dos fases puede utilizarse para proyectos de instalaciones con diferentes procesos de fabricación, y contratos llave en mano cuando estén disponibles varios diseños de proyecto, o en el caso de adquisiciones de equipos sujetos a rápidos avances tecnológicos, tales como computadoras.

2. Párrafo (b):

Se ha recurrido a la licitación de dos sobres en el caso de equipos generadores de energía para estaciones de energía termal, proyectos de construcción de puentes, proyectos de construcción de vías subterráneas, etc., y también se puede usar en forma general. Es preferible utilizar el sistema de dos sobres en términos del énfasis sobre la calidad, dado que la competencia de precios existe solamente entre los licitantes que han superado la evaluación técnica. En algunos casos, las propuestas de precios de los licitantes que no habían logrado adecuarse a los estándares técnicos fueron abiertas para buscar ofertas más económicas, debido a falta de comprensión del objeto de este procedimiento. Además, en otros casos, las propuestas de precio se abren al momento de la evaluación técnica, afectando dicha evaluación. Tales métodos no se deberían permitir.

3. Durante la evaluación de las propuestas técnicas, a veces se verifican cambios de precios conforme a una aclaración, o aumentos contra desviaciones, que deberían ser examinados detalladamente para establecer que no sean cambios de precios sustanciales (descuentos tras licitación).
4. En el caso de una licitación de dos fases o dos sobres, el resultado de la evaluación técnica estará sujeto a la revisión y conformidad del BANCO.

## **B. Publicación y Precalificación**

### **Sección 3.01 Publicación**

En todos los casos de contratos sujetos a LPI, las invitaciones para la precalificación o licitación deberán ser publicadas por lo menos en un periódico de circulación general en el país del Prestatario. El Prestatario deberá enviar inmediatamente copias de tales invitaciones (o del anuncio) a los representantes locales de los países de origen elegible y al BANCO.

#### **<Notas>**

1. Uno de los objetivos de la adopción de una LPI es lograr la minimización de los costos mediante la promoción del principio de competencia en la manera más amplia posible, como se menciona precedentemente. Desde tal punto de vista, es importante divulgar públicamente e informar a tantos potenciales licitantes como sea posible.
2. El aviso debe incluir todos los asuntos necesarios, tales como el objeto principal de la licitación, las direcciones a contactar, los programas (incluyendo la fecha límite de la licitación), etc. Es deseable incluir en el aviso precedente a los documentos de licitación el hecho que “la fuente que financia tal licitación es un Préstamo de AOD del JBIC” a fin de atraer e invitar a tantas compañías como sea posible (es decir, para promover el principio de competencia), publicitando la presencia de una fuente de financiamiento estable, así como los países de origen elegible con el objeto de asegurar que compañías no elegibles no presenten ofertas.

### **Sección 3.02 Precalificación de los Licitantes**

En principio se requiere una precalificación previa a la licitación para trabajos en gran escala o complejos y, excepcionalmente, para equipos diseñados sobre pedido y servicios especializados, a fin de asegurar que las invitaciones a licitar se extiendan sólo a partes técnica y financieramente capacitadas. Dicha precalificación estará basada totalmente en la capacidad de los potenciales licitantes de cumplir con las obligaciones contractuales de manera satisfactoria, considerando, entre otros, su: (i) experiencia de rendimiento pasada y cumplimiento en contratos similares; (ii) capacidad con respecto a personal, equipos e instalaciones; y (iii) situación financiera. En el Anexo I, se presenta un modelo de los factores a ser evaluados durante la precalificación. A todos los que desean ser considerados para la precalificación deberá enviarse un informe claro relativo al alcance del contrato y a los requerimientos para la calificación (criterios). Todos los licitantes que satisfagan los criterios especificados serán autorizados a participar en la licitación. Al momento de adjudicarse el contrato, se procederá a verificar la información proporcionada durante la precalificación, y la adjudicación puede ser denegada a un licitante que no resulte poseer más capacidad o los recursos para cumplir con éxito con los términos del contrato, incluyendo el caso en que la información proporcionada sea fraudulenta o incorrecta.

#### **<Notas>**

1. Esta Sección atañe a la precalificación, que normalmente se efectúa para contratos relativos a obras de construcción en gran escala.
2. El BANCO considera la precalificación “requerida en principio” en razón del énfasis del BANCO en la calidad. La precalificación se requiere no sólo para procedimientos en gran escala, sino también para algunos de no tan gran alcance, dependiendo del contenido de las adquisiciones.
3. La precalificación es adoptada cuando es necesario asegurar que participen en la licitación compañías totalmente calificadas (a fin de evitar la adjudicación a un licitante no calificado sobre la base de una evaluación superficial) para contratos de proyectos en gran escala, cuando la evaluación eficiente de las ofertas es particularmente importante (visto que muchos de los factores a ser evaluados son difíciles de cuantificar), o cuando se espera que un gran número de licitantes presenten sus ofertas (o es especialmente necesario reducir la carga de los licitantes, y por lo tanto, una preselección deberá efectuarse hasta un determinado punto en esta etapa). Como mencionamos más arriba, la precalificación es “requerida en

principio” desde el punto de vista de “énfasis en la calidad”, por lo menos para adquisiciones en gran escala que ascienden a más de 1 billón de Yenes o para contratos de obras complejas, o en cualquier otra circunstancia en la cual el alto costo de preparar propuestas detalladas pueda desalentar la competencia, como es el caso de los contratos diseño-construcción.

4. Los puntos importantes de la precalificación son, como se menciona en esta disposición, (i) experiencia y cumplimiento de contratos similares, (ii) capacidad en lo que respecta a los recursos humanos e instalaciones, y (iii) varios factores/asuntos relativos a la situación financiera, así como la experiencia en el país en cuestión, informaciones generales sobre la compañía (capital, nacionalidad, etc.), experiencia en proyectos financiados por organizaciones de cooperación internacional (véase Anexo I), etc. La precalificación se centra en el contratista primario, pero en caso de que un subcontratista(s) sea(n) responsable(s) del trabajo efectivo ejecutado en el ámbito del contrato, se pueden tomar en consideración los datos que se refieren a dicho(s) subcontratista(s).
5. En lo que se refiere a la situación financiera, se deben presentar estados financieros auditados y se debe demostrar la solidez de la posición financiera del licitante. Se debe evitar utilizar un índice/tasa financiera para el criterio de Aprueba/Desaprueba, ya que el criterio Aprueba/Desaprueba no puede asegurar una evaluación imparcial de la solidez financiera. El índice/tasa financiera está basado en diferentes procedimientos, reglas y métodos de contabilidad dependiendo del país y el criterio no es demostrar todos los aspectos de la posición financiera de un licitante. En el caso que el Prestatario requiera forzosamente el uso del índice, se puede usar Patrimonio, como un índice muy básico. El Prestatario debe otorgar a los solicitantes cierta flexibilidad con respecto a la información y documentación requerida para demostrar su capacidad financiera.
6. Con la finalidad de demostrar la transparencia en la evaluación durante la precalificación, las Normas requieren que se envíe a los potenciales licitantes criterios claros para la evaluación.
7. Los criterios para la precalificación no deben ser tan estrictos que limiten la participación de sólo ciertas compañías. Sin embargo, es importante establecer los criterios para que solamente las compañías totalmente competentes presenten sus ofertas, en razón del “énfasis en la calidad”. No se permite el relajamiento arbitrario de dichos criterios a fin de permitir que compañías del país del Prestatario participen en la licitación.

8. Los criterios para la precalificación deben aplicarse inflexiblemente durante el examen de los resultados de la evaluación para la precalificación. A la luz del “énfasis en la calidad”, no se permite atenuar los criterios de precalificación para favorecer a compañías del país del Prestatario (por ejemplo, una interpretación extremadamente amplia de “experiencia similar”), o aplicarlos de manera menos rígida durante la evaluación para la precalificación con la justificación de asegurar la competencia.
9. Es aceptable un cambio en los asociados de una sociedad (joint venture) después de la precalificación, siempre y cuando se cumplan con todas las siguientes condiciones:
  - i) la nueva joint venture responde a los criterios de precalificación (el nuevo asociado no es necesariamente limitado sólo a firmas precalificadas)
  - ii) la razón de tal cambio es aceptable por el Prestatario
  - iii) dicho cambio no distorsiona la competencia entre los licitantes calificados
  - iv) tal cambio es requerido y aprobado por el Prestatario anteriormente a la licitación
  - v) el cambio no ha sido impuesto por el Prestatario, sino que se ha verificado en razón de la libre elección de las firmas interesadas.
10. No es aceptable precalificar a una firma o joint venture que satisfaga los criterios bajo todos los aspectos de calificación, pero que no satisfaga los criterios en un área específica. Por ejemplo, una firma que tiene suficiente experiencia, personal y equipos pero sin capacidad financiera y destinada probablemente a quebrar durante el cumplimiento del contrato, deberá ser descalificada. La falta de idoneidad en un sector no puede ser cubierta por la capacidad en otros.
11. No es aceptable poner un límite al número de candidatos antes de la evaluación de la precalificación. Se debe permitir que todos los licitantes que satisfacen los criterios especificados participen en la licitación. Sin embargo, es importante establecer dichos criterios de manera que un número razonable de solicitantes, normalmente no superior a diez, se califique. No es deseable que un número excesivo de concurrentes participe en la licitación, porque eso aumentaría la dificultad del Prestatario en evaluar las ofertas propuestas.
12. El Prestatario puede requerir que los candidatos presenten una carta de referencia bancaria de un banco comercial con buena reputación, para que dicho banco certifique que los solicitantes poseen la solvencia financiera para cumplir con las obligaciones financieras relativas al desempeño del contrato en cuestión. Sin embargo, el Prestatario no deberá requerir que los candidatos presenten la carta de referencia bancaria esperando que tal banco otorgue una línea de crédito específica cuando y si el contrato es adjudicado a dichos candidatos. El motivo es que para un

banco comercial respetable es difícil otorgar una línea de crédito en una etapa tan prematura como la precalificación, independientemente de la solvencia financiera de los candidatos. El Prestatario puede solicitar que los candidatos presenten una carta de referencia bancaria con el objeto de que el banco considere otorgar una línea de crédito específica siempre y cuando el contrato es adjudicado al solicitante.

13. En el caso que solamente un solicitante sea precalificado como resultado de la evaluación, el Prestatario rechazará el proceso de precalificación porque no tiene valor llevar adelante una licitación con sólo un solicitante. Por lo tanto, el Prestatario deberá iniciar otro proceso de precalificación con ciertas modificaciones en las condiciones y otros métodos pertinentes basados en los principios básicos de estas Normas.

## C. Documentos de Licitación

### Sección 4.01 Aspectos Generales

Los documentos de licitación deben proporcionar todas las informaciones necesarias para permitir a un potencial licitante la preparación de la oferta relativa a los bienes y servicios a ser provistos. Si bien la complejidad y los detalles de tales documentos varían según el alcance y la naturaleza del paquete de licitación y del contrato, generalmente incluyen: invitación a la licitación; instrucciones para los licitantes; formularios para la oferta; formulario del contrato; condiciones del contrato (tanto generales como especiales); especificaciones técnicas; lista de bienes o de cantidades y diseños, así como los apéndices necesarios que describan en detalle, por ejemplo, el (los) tipo(s) de garantías requerido(s) o aceptable(s). Si se cobra una tasa por los documentos de licitación, su monto deberá ser razonable y reflejar el costo de producción de los mismos, y no debe ser tan alto como para desalentar a licitantes calificados. En los siguientes párrafos se dan las pautas referentes a los principales componentes de los documentos de licitación.

#### <Notas>

1. El siguiente ejemplo muestra los elementos del documento de licitación:
  - (a) Instrucciones para los Licitantes
  - (b) Formulario para la Oferta
  - (c) Condiciones Generales del Contrato
  - (d) Condiciones Especiales
  - (e) Especificaciones Generales
  - (f) Especificaciones Técnicas
  - (g) Lista de Cantidades
  - (h) Diseños
  - (i) Formulario del Contrato
  - (j) Formulario de Garantía de Licitación
  - (k) Formulario de Garantía de Desempeño
  
2. El costo de la documentación deberá ser mínimo, para cubrir los costos de reproducción y envío y para asegurar que sólo licitantes de buena fe la solicitarán y que no será tan alto que desalentará a buenos licitantes. En general, un monto de no más que el equivalente de US\$ 1,000 se considera apropiado, dependiendo del alcance y complejidad del contrato y de los documentos de licitación.

3. El JBIC ha preparado una serie de Modelos de Documentos para que los Prestatarios los utilicen durante los procedimientos de adquisición en el ámbito de préstamos de AOD del JBIC. Se alienta a usar dichos modelos, visto que los procedimientos y prácticas que incorporan han sido desarrollados a través de una vasta experiencia internacional, y cumplen con la política y las reglas de adquisición de los Préstamos de AOD del JBIC.

#### **Sección 4.02 Referencias al BANCO y a Prácticas Corruptas o Fraudulentas**

Los documentos de licitación deben normalmente referirse al BANCO y a prácticas corruptas o fraudulentas recurriendo a las siguientes expresiones:

(a) “\_\_(nombre del Prestatario)\_\_ ha recibido (o, en caso de que sea apropiado “ha solicitado”) un Préstamo de AOD del BANCO DE COOPERACION INTERNACIONAL DEL JAPON, por el monto de \_\_\_\_ para cubrir los costos de (nombre del proyecto, fecha de la firma del Convenio de Préstamo) y tiene la intención de utilizar (cuando sea apropiado, “una porción de”) los recursos del préstamo para efectuar pagos conforme a este contrato. El desembolso de un Préstamo de AOD del BANCO DE COOPERACION INTERNACIONAL DEL JAPON estará sujeto, en todos los aspectos, a los términos y condiciones del Convenio de Préstamo, incluyendo los procedimientos de desembolso y las “Normas para Adquisiciones bajo Préstamos de AOD del JBIC”. Nadie más que (nombre del Prestatario) derivará algún derecho del Convenio de Préstamo o hará algún reclamo de los recursos del préstamo. El Convenio de Préstamo mencionado precedentemente cubrirá sólo una parte del costo del proyecto. En cuanto a la porción restante, (nombre del Prestatario) tomará las medidas apropiadas para el financiamiento”.

(b) “El BANCO requiere que los licitantes y los Contratistas, así como los Prestatarios, bajo contratos financiados con Préstamos de AOD del BANCO y otras AOD japonesas, observen los más altos estándares éticos durante la adquisición y la ejecución de tales contratos. Conforme a tal política, el BANCO:

(i) rechazará una propuesta de adjudicación si determina que el licitante recomendado para la adjudicación se haya involucrado en prácticas corruptas o fraudulentas al competir para el contrato en cuestión ;

(ii) considerará a un Contratista como no elegible, por un período determinado por el BANCO mismo, para la adjudicación de un contrato financiado con Préstamos de AOD del BANCO, si determina en algún momento que el Contratista se ha involucrado en prácticas corruptas o fraudulentas al competir por, o al ejecutar, otro contrato financiado con Préstamos de AOD del BANCO u otra AOD japonesa.

#### **<Notas>**

1. Esta Sección describe la necesidad de afirmar explícitamente en los documentos de licitación que se otorga el Préstamo de AOD del JBIC (para este requerimiento, véase la Sección 3.01. 2 de estas Normas). Se especifica la necesidad de seguir las provisiones de las Normas, a fin de aclarar ulteriormente la observancia de tales provisiones en las Normas para Adquisiciones. Esto permitirá que los licitantes comprendan completamente la existencia de las Normas para Adquisiciones del BANCO y la necesidad de seguirlas.

2. Los documentos de licitación deben incorporar la Sección 1.05, a fin de informar a los licitantes que las firmas involucradas en prácticas corruptas o fraudulentas en el ámbito de contratos financiados con Préstamos de AOD del BANCO y otra AOD japonesa se volverán no elegibles para participar en contratos financiados con Préstamos de AOD del BANCO por un período determinado por el BANCO mismo.

### **Sección 4.03 Fianzas o Garantías de Licitación**

En general se requieren fianzas o garantías de licitación, las cuales, sin embargo, no deben ser tan elevadas como para desalentar a licitantes calificados. Las fianzas o garantías de licitación correspondientes a los licitantes no seleccionados deben ser liberadas en la mayor brevedad posible después de la apertura de las ofertas.

#### **<Notas>**

1. En el caso de fianzas de licitación, limitar los bancos garantes a los del país del Prestatario, sin consideración del hecho que en dicho país existen muy pocas sucursales de bancos extranjeros, o bien agregar provisiones a fin de repatriar los fondos sólo en la moneda del país del Prestatario, pondrá a las compañías extranjeras en una posición extremadamente desventajosa y obstaculizará la competencia leal. Por lo tanto, debe prestarse atención a tal asunto.
2. El monto de las fianzas de licitación aceptado internacionalmente es de aproximadamente de 2% del costo estimado en contratos ordinarios.
3. No es aceptable prohibir que los licitantes presenten sus garantías en formas aceptadas internacionalmente, tales como garantías o cartas de crédito bancarias, ni limitar las formas de garantías a las que presentan mayor liquidez, tales como dinero en efectivo o cheques. Tales requerimientos desalentarían la participación de licitantes calificados.

#### **Sección 4.04 Condiciones del Contrato**

Las condiciones del contrato deben definir claramente los derechos y las obligaciones del Prestatario y del Contratista, así como los poderes y la autoridad del consultor como el ingeniero, en caso de que sea contratado por el Prestatario, en la administración del contrato y cualquier rectificación del mismo. Además de las condiciones generales usuales de un contrato, algunas de las cuales están mencionadas en estas Normas, deben incluirse condiciones especiales apropiadas a la naturaleza y ubicación del proyecto.

#### **<Notas>**

1. Estas condiciones para los contratos comprenden Condiciones Generales usadas para todos los contratos, y Condiciones Especiales, que se distinguen según la naturaleza de cada contrato; sin embargo, es natural que tales condiciones deban estar expresadas claramente. Algunos modelos estándares de formularios están disponibles en organizaciones como la FIDIC (Federación Internacional de Ingenieros Consultores) o ENAA (Asociación de Ingenieros del Japón) y se utilizan en muchos casos.
2. En caso que el Prestatario desee modificar sustancialmente la asignación de riesgos entre el Prestatario y el Contratista en los formularios estándar, dicha modificación debe ser razonable en términos de los principios de estas Normas.

#### **Sección 4.05 Claridad de los Documentos de Licitación**

Las especificaciones deberán establecer en la manera más clara y precisa posible el trabajo a ser ejecutado, los bienes y servicios que serán provistos y el lugar de entrega o instalación. Los diseños deberán ser coherentes con el texto de las especificaciones. En caso que no concuerden con el texto de las especificaciones, tal texto prevalecerá. Los documentos de licitación deberán especificar cualquier factor, además del precio, que será tomado en consideración durante la evaluación y comparación de las ofertas, así como la manera en que tales factores serán cuantificados o de otro modo evaluados. Si se autorizan ofertas basadas en diseños, materiales, programas de cumplimiento, términos de pago alternativos, etc., deberán indicarse expresamente las condiciones bajo las cuales serán aceptadas así como el método que se adoptará para la evaluación de dichas ofertas. Cualquier información adicional, aclaración, corrección de errores o alteración con respeto a las especificaciones deberá enviarse oportunamente a todas las partes que hayan solicitado los documentos de licitación originales. Las invitaciones a la licitación deberán especificar los países de origen elegible y otras provisiones de elegibilidad, tales como el contenido permisible de productos importados provenientes de países de origen no elegible (como se indica en la Sección 1.04). Las especificaciones deben estar formuladas en forma tal que permitan y alienten la competencia más amplia posible.

#### **<Notas>**

1. A fin de prevenir evaluaciones subjetivas, se requiere que los documentos de licitación especifiquen los métodos adoptados para cuantificar y evaluar factores distintos del precio. Asimismo deberían especificarse la aceptabilidad de las alternativas, y los métodos de evaluación a utilizar para su implementación.
2. Con la finalidad de evitar confusión y la comparación parcial de las ofertas, los documentos de licitación deberán especificar claramente el tratamiento sobre impuestos, derechos de aduana y otros cargos relevantes para que los licitantes puedan preparar sus precios. Adicionalmente se deberá estipular claramente el tratamiento de dichos factores en el método de evaluación.
3. Las especificaciones deberán ser claras y precisas para evitar confundir a los licitantes y generar problemas en la etapa de evaluación. Mientras tanto, se deberán redactar las especificaciones de manera tal de permitir la más amplia competencia.

#### **<Por ejemplo>**

- Se deberá evitar indicar un tipo específico de equipo, tales como calderos, para los cuales sólo compañías específicas (o compañías en un país específico) pueden

presentar propuestas.

- Se deberá evitar la preparación arbitraria de especificaciones muy flexibles, para permitir que las compañías en el país del prestatario participen.
4. Cuando se requiera alterar, añadir o corregir las especificaciones originales debido a razones del lado del Prestatario, la notificación sobre estas modificaciones, etc., deberá ser inmediatamente enviada a todos los licitantes, utilizando una adenda o similar, y si se considera que el cambio es importante/sustancial, se deberá dar más tiempo a los licitantes para presentar sus propuestas.
  5. Se deberá considerar como no válida una oferta que contenga una desviación técnica inaceptable. No es permitido aceptar tal oferta a condición de que el licitante en cuestión provea bienes y servicios que cumplan con las especificaciones estipuladas en los documentos de licitación sin incrementar el precio de la oferta.

#### **Sección 4.06 Estándares**

Si se citan estándares nacionales u otras normas con los cuales los equipos o materiales deban cumplir, los documentos de licitación deben declarar que los equipos o materiales conformes a los estándares Industriales del Japón, u a otros estándares aceptados a nivel internacional que aseguren una calidad equivalente o superior a la de las normas especificadas, serán asimismo aceptados.

#### **<Notas>**

Cuando se especifican los estándares en los documentos de licitación, se deben usar los estándares Industriales del Japón (JIS) u otras normas aceptadas internacionalmente, por el motivo explicado en la Sección 4.05 2 de estas Normas.

#### **Sección 4.07 Uso de Marcas Registradas**

Las especificaciones deben basarse en la capacidad de desempeño y sólo deben mencionar marcas registradas, número de catálogo, o productos de un fabricante determinado si se requieren repuestos específicos o si se ha determinado que es necesario un grado de estandarización para asegurar el mantenimiento de ciertas características esenciales. En este último caso, las especificaciones deben permitir ofertas de bienes alternativos con características similares y que ofrezcan rendimiento y calidad de nivel por lo menos igual a lo especificado.

#### **<Notas>**

Esta Sección afirma que debe evitarse en lo posible la especificación de marcas.

En algunos casos, inclusive con LPI, podrían requerirse marcas o números de catálogo relativos a equipos por la necesidad de estandarización, etc. (En tal caso, si la porción en cuestión representa una parte sustancial de la especificación, se adopta normalmente la Contratación Directa). Sin embargo, aún en este caso, es preferible que se acepten en la mayor medida posible bienes alternativos con características similares, o de calidad por lo menos igual, a lo especificado, por la razón antes mencionada. (Véase la Sección 4.05 2 de estas Normas).

#### **Sección 4.08 Gastos bajo Contratos**

Dado que el uso de los recursos proporcionados por Préstamos de AOD del BANCO está limitado al financiamiento de gastos relativos a bienes y servicios provenientes de países de origen elegible (incluyendo importaciones permitidas de países proveedores no elegibles), los documentos de licitación deben requerir que el Contratista utilice sólo tales bienes y servicios bajo el contrato e identifique todos los gastos relacionados con países de origen no elegible (contenido de las importaciones) en sus declaraciones o facturas.

#### **Sección 4.09 Moneda de las Ofertas**

El Préstamo de AOD del BANCO es expresado en Yenes Japoneses, y el precio de la oferta por lo general debe indicarse en Yenes Japoneses. Sin embargo, cuando sea necesario, se permite el uso de otras monedas de intercambio internacional. Además, cualquier porción del precio de la oferta que el licitante calcula gastar en el país del Prestatario puede ser indicada en la moneda del país del Prestatario. La moneda o monedas en las que se puede expresar el precio de la propuesta deberán especificarse en los documentos de la licitación.

#### **<Notas>**

Se permite la utilización de monedas internacionales distintas del Yen Japonés como monedas de las ofertas. Asimismo la porción que el licitante calcula gastar en el país del Prestatario “puede indicarse en la moneda del país del Prestatario”. Además, se clarifica que las monedas que se pueden utilizar para indicar el precio de las ofertas deben ser especificadas en los documentos de la licitación. Al determinar la moneda, se debe considerar el riesgo de cambio que puede gravar sobre el Prestatario, aún si se debe también evitar la limitación extrema de la competencia. El término “moneda de intercambio internacional” se refiere a aquellas monedas denominadas “monedas fuertes” tales como el dólar americano y el euro.

#### **Sección 4.10 Conversión de Monedas para la Comparación de las Ofertas**

El precio de la oferta es la suma de todos los pagos a efectuarse al licitante, en cualquier moneda. Para la comparación de los precios, todos los precios de las ofertas deben ser convertidos a una sola moneda seleccionada por el Prestatario y declarada en los documentos de licitación. El Prestatario debe realizar tal conversión refiriéndose a las tasas de cambio (precio al vendedor) correspondientes a aquellas monedas mencionadas por un organismo oficial (tal como el Banco Central) para transacciones similares en una fecha seleccionada por adelantado y especificada en los documentos de licitación, siempre y cuando dicha fecha no sea más de 30 días antes ni posterior a la fecha indicada para la apertura de las ofertas.

#### **<Notas>**

La comparación de los precios de ofertas en monedas plurales se realiza después de convertirlos a una única moneda, y esta sección indica que a fin de prevenir decisiones arbitrarias, se debe adoptar el tipo de cambio correspondiente a la fecha indicada en los documentos de licitación.

### **Sección 4.11 Moneda de Pago**

(a) Los pagos del monto del contrato deberán efectuarse en la moneda o las monedas en la(s) cual(es) está indicado el precio de la oferta del licitante seleccionado, excepto cuando se justifica y especifica claramente en los documentos de licitación algún arreglo diferente.

(b) Cuando el precio de la propuesta debe pagarse, total o parcialmente, en una moneda o monedas diferentes de las especificadas en la propuesta, la tasa de cambio a adoptarse para el pago debe corresponder a aquella especificada por el licitante en su oferta, a fin de asegurar que se mantenga el valor de la moneda o monedas utilizadas en la propuesta sin pérdidas ni ganancias.

#### **<Notes>**

1. La posición básica en relación con las monedas de las ofertas se describe en la Sección 4.09 de estas Normas.
2. Se permite el uso de monedas de intercambio internacionales más importantes, además del Yen Japonés.
3. En principio, se requiere que la moneda de pago sea igual a la especificada por el licitante en su oferta, a fin de evitar un riesgo de cambio que recaiga sobre el licitante seleccionado. Es decir, el Párrafo (a) prescribe el principio del BANCO según el cual el pago bajo el contrato debe efectuarse en la moneda usada por el licitante en su oferta. Además, el Párrafo (b) establece que se debe usar la tasa de cambio especificada por el licitante en su oferta cuando no se aplique el párrafo (a), “a fin de asegurar que se mantenga el valor de la moneda utilizada en la propuesta.”
4. Un ejemplo de lo mencionado en el párrafo (b) es el caso en que el pago de una parte del contrato para la cual se haya propuesto una oferta a suma alzada en una moneda extranjera se requiera en la moneda del país del Prestatario para utilizarse en el país del Prestatario mismo. En este caso, una tasa fija concordada inicialmente puede ser usada como “tasa especificada en la oferta”, y no se verifican problemas con arreglos tales como “uso de la tasa x días antes de cada pago” para mantener el valor de la moneda extranjera. El párrafo (b) se refiere solamente a casos excepcionales, mientras que se recomienda el método del párrafo (a).

#### **Sección 4.12 Cláusulas de Ajuste de Precios**

Los documentos de licitación deben especificar claramente si se requieren precios fijos o si es aceptable efectuar reajustes de los precios de las ofertas. En casos apropiados, se deben incluir las provisiones para el ajuste (aumento o disminución) de los precios del contrato, en caso de producirse cambios en los precios de los componentes principales del contrato, tales como mano de obra o materiales importantes. Las formulas específicas para el ajuste de precios deben definirse claramente en los documentos de licitación de manera que se puedan aplicar las mismas cláusulas para todas las ofertas. En los contratos para la provisión de bienes debe incluirse un límite para el ajuste de precios. Sin embargo, este tipo de límite por lo general no se incluye en contratos para obras civiles. Normalmente, no deberían preverse provisiones relativas a ajustes de precios en el caso de bienes que van a ser entregados dentro de un período de un año.

#### **<Notas>**

1. Generalmente es recomendable aplicar provisiones de ajuste de precios en contratos de obras que duran más de un año.
2. Dado que se hace difícil la evaluación cuando algunos licitantes presentan precios de oferta ajustados, mientras que otros proponen precios de oferta fijos en la misma licitación, es crucial adoptar un único método de licitación (i) a precio fijo o (ii) a precio de base con ajuste, con la finalidad de evitar dicha dificultad en lo posible.  
Cuando un licitante potencial presenta una oferta con ajuste, aún cuando se requiera una licitación a precio fijo, dicho licitante puede ser considerado como (i) descalificado o (ii) no descalificado, dado que se permite una aclaración. Sin embargo, en principio, no se debería autorizar el segundo caso ((ii)), porque los precios de otros licitantes han sido ya abiertos, y este caso puede ser interpretado como un cambio de precio sustancial después de la licitación. Asimismo es necesario que los documentos de licitación establezcan claramente que un precio de oferta con ajuste descalifica al licitante.

### **Sección 4.13 Pago Adelantado**

El porcentaje del pago total a efectuarse por adelantado al entrar en vigor el contrato, para gastos de movilización y otros similares, debe ser razonable y debe estar especificado en los documentos de licitación. Asimismo otros pagos adelantados, tales como para materiales entregados en el lugar para ser utilizados en las obras, deben definirse claramente en los documentos de licitación. Los mismos documentos deben especificar las disposiciones relacionadas con cualquier tipo de garantía requerida para los pagos adelantados.

#### **<Notas>**

En general se aplican las Cláusulas de Pagos Adelantado, excepto en el caso de contratos con montos pequeños, y el monto del pago adelantado debe ser razonable conforme a la práctica internacional. El porcentaje usualmente está entre el 10 al 15% del precio del contrato, con excepción de contratos pequeños o especiales para barcos, etc. Se deben evitar los contratos sin pagos adelantados en la medida de lo posible ya que se requiere cierta cantidad para asegurar el desarrollo y avance de una obra, dado que la situación financiera de algunas empresas en los países en desarrollo frecuentemente no es del todo satisfactoria.

#### **Sección 4.14 Garantías, Fianzas de Fiel Cumplimiento y Retenciones de Dinero**

Los documentos de licitación para obras civiles deben requerir algún tipo de fianza para garantizar que el trabajo sea continuado hasta su culminación. Esta garantía puede ser proporcionada como garantía bancaria o fianza de desempeño, cuyo monto varía según el tipo y la envergadura de las obras, pero debe ser suficiente para cubrir al Prestatario en caso de incumplimiento por parte del Contratista. Una parte de la garantía debe extenderse hasta una fecha suficientemente posterior a la del cumplimiento del trabajo, a fin de cubrir la responsabilidad sobre defectos o el período de mantenimiento hasta la aceptación final por parte del Prestatario. Para dicha porción de garantía prolongada hasta después de la fecha de cumplimiento de las obras, los contratos pueden establecer un porcentaje de cada pago periódico hasta la aceptación final. El monto de la garantía requerida debe definirse en los documentos de licitación. En contratos para la provisión de bienes es por lo general preferible retener un porcentaje del pago total como dinero de retención para garantizar el cumplimiento, en vez de solicitar garantías bancarias o fianzas. El porcentaje del pago total a retenerse y las condiciones para el pago final deben estipularse en los documentos de licitación. Sin embargo, en caso se prefieran garantías bancarias o bonos, los montos estipulados deben ser razonables.

#### **<Notas>**

1. Para contratos de obras civiles o contratos de provisiones de equipo de gran escala, las garantías se proveen en forma de dinero en efectivo, garantías bancarias, fianzas de desempeño o retenciones de dinero para proteger al adquirente (Prestatario) contra incumplimientos del proveedor/contratista.  
Esta Sección está diseñada para proteger al Prestatario y las cláusulas están, en la práctica, incluidas en los documentos de licitación preparados por el Prestario casi siempre sin excepción. Sin embargo, el monto (el cual puede variar ostensiblemente, dependiendo del caso y está entre el 5 al 15% del precio del contrato) y el período de validez (el período de validez normalmente es de un año después del término del trabajo), deben ser razonables teniendo en cuenta las prácticas de negocios internacionales.
2. El momento para devolver el dinero retenido (aproximadamente entre el 5 al 10% del precio del contrato) debe estar claramente indicado en las condiciones del contrato. Sin embargo, el total o una cierta parte del dinero retenido debe continuar retenido hasta la recepción final, que normalmente es en el período de un año después del cumplimiento del trabajo.

3. En el caso de una garantía bancaria, la limitación de que los bancos garantes sean del país del Prestatario, independientemente del hecho que en dicho país existan muy pocas sucursales de bancos extranjeros, o la existencia de disposiciones sobre repatriación de fondos sólo en la moneda del país del Prestatario, colocará a las compañías extranjeras en una posición extremadamente desventajosa y afectará la competencia leal. Por lo tanto, se debe prestar la debida atención a este tema.
  
4. En el caso de adquisición de bienes, el período de garantía de un contrato es generalmente entre 12 meses de la fecha de entrega ó 18 meses de la fecha del embarque en el puerto del país de origen. Teniendo en cuenta que es bastante difícil conseguir cobertura de seguro comercial por más de 2 años, el período de garantía debe ser menor a 2 años, a no ser que exista una razón técnica para extender dicho período. En forma similar, en el caso de contratos para obras civiles, el período de responsabilidad por defectos de un contrato no debe exceder dos años.

#### **Sección 4.15 Seguros**

Los documentos de licitación deben indicar con precisión los tipos y los términos del seguro (por ejemplo, los pasivos a cubrirse y la duración de la cobertura de seguro) que deben ser obtenidos por el licitante seleccionado.

#### **Sección 4.16 Cláusulas de Liquidación de Daños y Primas**

En los documentos de liquidación deben incluirse cláusulas de liquidación de daños a aplicarse cuando las demoras en la ejecución o entrega resulten en costos adicionales, pérdidas de ganancias o de otros beneficios para el Prestatario. Asimismo se pueden incluir provisiones que establezcan el pago de primas a los contratistas para que completen las obras civiles dentro o antes de la fecha indicada en el contrato, en caso dicha finalización adelantada de las obras resulte en beneficio para el Prestatario.

#### **<Notas>**

1. El porcentaje de la liquidación de daños debe ser de 0.1% del precio del contrato por 1 día de demora, 0.5% por una semana de demora, y el límite máximo del monto total debe ser de 5 a 10%.
2. La liquidación de daños generalmente se deduce de la fianza de desempeño, pero en algunos casos, es compensada por el dinero retenido o los ingresos que deriven. En otros casos, el monto en cuestión se puede pagar separada y directamente.
3. No es aceptable que no se establezca un límite máximo de la liquidación de daños por demoras en la ejecución o entrega con la finalidad de inducir al contratista a atenerse rigurosamente al cronograma del contrato. Tales requerimientos imponen un riesgo irracionalmente alto a los licitantes.

#### **Sección 4.17 Fuerza Mayor**

Las condiciones del contrato incluidas en los documentos de la licitación deben contener, cuando sea apropiado, cláusulas que estipulen que el incumplimiento de una de las partes de la ejecución de sus obligaciones contractuales no se considerará como incumplimiento del contrato, cuando tal incumplimiento sea resultado de una fuerza mayor según se define en las condiciones del contrato.

#### **Sección 4.18 Idioma**

Los documentos de licitación deben prepararse en idioma inglés. En caso se utilice otro idioma para los documentos de licitación, debe incorporarse una versión completa en idioma inglés a los mismos y debe especificarse la versión que prevalece.

#### **<Notas>**

1. Uno de los objetivos de la licitación es minimizar los costos asegurando el mayor grado de competencia posible, y el uso del idioma inglés es necesario para este fin. Algunas veces para el requerimiento y la invitación a la licitación se ha adoptado tanto el inglés como el idioma local, pero tal procedimiento coloca a los licitantes extranjeros en una posición de desventaja (debido al costo de la preparación de los documentos en el idioma local), y en principio, no debería permitirse.
2. De igual manera, las propuestas de ofertas deben prepararse en idioma inglés. Se puede permitir a los licitantes utilizar otro idioma para presentar sus propuestas, pero incluso en tales circunstancias, los licitantes deben tener también la posibilidad de usar también el inglés. El Prestatario debe asumir la responsabilidad de proveer las informaciones necesarias en idioma inglés al JBIC para que pueda revisarlas y otorgar su aprobación.
3. Los documentos del contrato también deben prepararse en idioma inglés. Si se asegura la no discriminación entre los licitantes calificados durante el procedimiento de adquisición, los documentos del contrato pueden redactarse en otro idioma. En tales casos, aunque el Prestatario no deba preparar una versión en inglés de dichos documentos con las firmas de los responsables, debe asumirse la responsabilidad de proporcionar la información suficiente al JBIC para su revisión y aprobación.

#### **Sección 4.19 Solución de Controversias**

En las condiciones del contrato deben incluirse provisiones relacionadas con la solución de posibles controversias. Es aconsejable que tales provisiones estén basadas en las “Reglas para Conciliación y Arbitraje” preparadas por la Cámara Internacional de Comercio.

#### **Sección 4.20 Leyes Aplicables**

En el contrato deberán estipularse las leyes que regirán su interpretación y cumplimiento.

## **D. Apertura de Propuestas, Evaluación y Adjudicación del Contrato**

### **Sección 5.01 Plazo entre la invitación para presentar propuestas y la entrega de las propuestas**

El plazo permitido para la preparación y entrega de las propuestas se determinará con la debida consideración a las circunstancias particulares del proyecto así como a la envergadura y a la complejidad del contrato. Por lo general, se permitirá un plazo no menor a 45 días para licitaciones internacionales. En caso de obras civiles de gran envergadura o ítems de equipos complejos, por lo general se permitirá un plazo no menor a 90 días para permitir que los potenciales licitantes lleven a cabo investigaciones en el lugar de las obras antes de presentar sus propuestas.

#### **<Notas>**

1. Es importante conceder un tiempo suficiente entre la invitación a la licitación y la fecha para la presentación de ofertas. No sólo porque esto aseguraría una competencia apropiada (y minimizaría costos), sino porque además, los licitantes contarían con el tiempo suficiente para analizar la documentación con mayor cuidado y preparar ofertas bien diseñadas. Esto evitaría problemas posteriores, tales como aclaraciones, confusión y evaluación arbitraria y otras situaciones similares. Debe enfatizarse que el contar con ofertas de alta calidad, con suficiente tiempo de preparación, resultará en una reducción del período total del proceso.
2. El intervalo de tiempo como se detalla en la Sección de arriba (no menor a 45 días para contratos generales y no menor a 90 días para contratos de obras civiles de gran alcance), es porque se necesita de 1 a 2 meses para contratos de equipos y como mínimo de 3 a 4 meses para contratos de obras civiles de gran envergadura, debido a la necesidad de realizar investigaciones en el lugar de las obras. Sin embargo, la duración del plazo varía considerablemente, dependiendo del alcance y de la complejidad del contrato, del área del proyecto, del grado de urgencia, etc., y se permite una aplicación flexible de esta Sección hasta cierto punto.

## **Sección 5.02 Procedimientos relativos a la Apertura de las Propuestas**

La fecha, hora y lugar de la recepción final y de la apertura de las propuestas deben indicarse en las invitaciones para la licitación y todas las ofertas deben ser abiertas públicamente a la hora y en el lugar estipulados. Las propuestas recibidas con posterioridad deben ser devueltas sin abrir. El nombre de los licitantes así como el monto total de cada propuesta y de cualquier oferta alternativa, en caso se hayan requerido o permitido, deben ser leídos en voz alta y registradas en el momento de la apertura. Tal registro debe ser confirmado y firmado por todos los licitantes o sus representantes presentes en la apertura de las ofertas, y una copia de dicho registro debe enviarse oportunamente al BANCO.

### **<Notas>**

1. La apertura pública de ofertas descrita en esta Sección debe observarse para prevenir la adjudicación arbitraria de un contrato y asegurar una decisión justa en presencia del público.
2. El momento para la apertura de las ofertas debe ser el mismo que la fecha límite indicada para recibir las ofertas.
3. En el caso de las licitaciones de dos sobres, se abrirá el sobre con la oferta económica en presencia del público, después de la evaluación técnica respectiva. Los sobres conteniendo ofertas económicas de licitantes que han sido rechazados en la evaluación técnica, serán devueltos a ellos sin abrir.

### **Sección 5.03 Aclaración o Alteraciones de las Propuestas**

Excepto en los casos para los cuales la Sección 5.10 de estas Normas establece diversamente, no se solicitará ni autorizará a ningún licitante a alterar su propuesta después de la apertura de las ofertas. Sólo se aceptarán aclaraciones que no alteren las partes esenciales de la propuesta. El Prestatario puede solicitar a cualquier licitante una aclaración de la propuesta, pero no podrá exigir a ningún licitante que cambie aspectos sustanciales o el precio de la misma.

#### **<Notas>**

1. Naturalmente, no se permitirá a ningún licitante alterar su propuesta, aunque se pueden permitir aclaraciones simples. Asimismo, el Prestatario no podrá solicitar a ningún licitante que modifique su propuesta o el precio después del acto de apertura.
2. Las solicitudes por aclaraciones y las respuestas de los licitantes deben ser por escrito. Con la finalidad de que el proceso de aclaración sea justo y efectivo, se debe conceder un tiempo razonable a los licitantes para contestar las aclaraciones solicitadas.
3. En principio, el Prestatario, a su discreción, puede solicitar una aclaración en la evaluación de las ofertas. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que dicha discreción no significa que el Prestatario pueda tratar las ofertas de forma arbitraria. El Prestatario debe ser imparcial al solicitar aclaraciones y al evaluar los resultados.

#### **Sección 5.04 Confidencialidad del proceso**

Excepto en los casos especificados en las disposiciones legales, ninguna información relacionada con el análisis, aclaración y evaluación de las propuestas ni recomendaciones relacionadas a la adjudicación del contrato se deberá comunicar después de la apertura pública de las propuestas a personas no vinculadas oficialmente con el proceso hasta que el contrato haya sido adjudicado a un licitante.

#### **<Notas>**

Es esencial la confidencialidad del proceso para que el Prestatario y el BANCO eviten interferencia impropia ya sea en forma explícita o implícita.

### **Sección 5.05 Examen de las Propuestas**

Después de la apertura de las propuestas, debe verificarse si se han cometido errores materiales de cálculo en las propuestas, si las propuestas responden sustancialmente a lo especificado en los documentos de licitación, si se han proporcionado las garantías solicitadas, si los documentos han sido firmados debidamente y si las propuestas están, en forma general, en orden. Si una propuesta no corresponde sustancialmente a las especificaciones o si contiene reservas inadmisibles o de alguna manera no responde sustancialmente a lo especificado en los documentos de licitación, dicha propuesta debe ser rechazada. Luego debe efectuarse un análisis técnico con la finalidad de evaluar cada una de las propuestas que responden a lo especificado y permitir su comparación.

#### **<Notas>**

Conforme a las formalidades, se deben analizar los errores materiales de cálculo, la conformidad con lo especificado en los documentos de licitación, la exactitud de las firmas, y las fianzas de licitación requeridas.

Cuando la verificación de las ofertas después de la apertura, revela que los requerimientos arriba mencionados no han sido observados, o se descubran considerables discrepancias, se deberá rechazar la oferta en cuestión, a la luz de las normas fundamentales que regulan la licitación. Por supuesto, corresponde al Prestatario, que realizó la orden, determinar si la incongruencia está dentro de un nivel permisible. Sin embargo, en el caso que las opiniones del consultor y del Prestatario difieran, se deberá prestar la atención debida a ambas partes.

## **Sección 5.06 Evaluación y Comparación de las Propuestas**

(a) El propósito de la evaluación de las propuestas es comparar las propuestas que están conformes con las especificaciones técnicas y responden a los documentos de licitación en base a los costos estimados. Entre las propuestas conformes a las especificaciones técnicas, el contrato se adjudicará a la propuestas con el costo que se haya evaluado como más bajo, no necesariamente a la propuesta que haya presentado el precio más bajo. Aún cuando se haya realizado una precalificación de licitantes, se deberá dar plena importancia a los aspectos técnicos durante la evaluación de las propuestas.

(b) La evaluación de las propuestas debe ser consistente con los términos y condiciones indicados en los documentos de licitación. Dichos documentos deben especificar, además de las cláusulas para el ajuste del precio de la oferta a fin de corregir posibles errores de cálculo, aquellos factores pertinentes a ser considerados en la evaluación de las propuestas, así como la manera en la que deben ser aplicados, con el propósito de determinar la propuesta evaluada como la más baja. Los factores que pueden tomarse en consideración, entre otros, el costo del transporte doméstico hasta el lugar de las obras del proyecto, el programa de pagos, el tiempo hasta la culminación de la construcción o la entrega, los costos de operación, la eficiencia y compatibilidad de los equipos, la disponibilidad de servicio y piezas de repuestos, la confiabilidad de los métodos de control de calidad (incluyendo los métodos de construcción) propuestos, así como la seguridad, los beneficios ambientales y desviaciones menores que podrían ocurrir. En la medida posible, los factores distintos del precio deben ser expresados en términos monetarios de acuerdo con criterios especificados en los documentos de licitación, o ser considerados relativamente importantes de acuerdo con las provisiones de evaluación de los documentos de licitación. No se tomarán en consideración las cláusulas para el ajuste de precios incluidas en una oferta.

(c) Para fines de evaluación y comparación de las propuestas para la provisión de bienes a adquirirse sobre la base de una licitación internacional:

(i) Se requiere que los licitantes indiquen en sus propuestas el precio CIF (costo, seguro, transporte) hasta el puerto de entrada para bienes importados, o el precio a la salida de la fábrica de otros bienes ofrecidos en la propuesta;

(ii) No se tomarán en cuenta para la evaluación de las ofertas los derechos de aduana y otros impuestos de importación cobrados en relación con la importación o las ventas así como otros impuestos similares cobrados en conexión con la venta o entrega de los bienes correspondientes a una propuesta;

(iii) Se incluirá el costo de transporte doméstico y otros gastos incidentales de transporte y entrega de los bienes hasta el lugar de su uso o instalación para fines del proyecto, si es solicitado en los documentos de licitación.

(d) Los licitantes deben tener en cuenta durante la preparación de las ofertas factores tales como hasta qué punto los contratistas serán responsables de la totalidad de los derechos de aduana, impuestos y otras tasas bajo contratos de obras civiles. La evaluación y la comparación de las propuestas deben efectuarse considerando este aspecto.

(e) No se permite ningún procedimiento bajo el cual se descalifiquen automáticamente las propuestas que quedan por encima o por debajo de un valor de oferta predeterminado.

### <Notas>

1. En la etapa de evaluación, deben tenerse en cuenta no sólo el precio, sino también otros factores, como el programa de pagos, el tiempo hasta la culminación de la construcción o la entrega, la disponibilidad de servicios y repuestos, así como factores tales como la eficiencia del consumo energético de las instalaciones. Tales factores distintos del precio deben evaluarse después de la cuantificarlos en términos monetarios o sobre la base de un sistema de puntos, de acuerdo con un método predeterminado.
2. Como la frase “la oferta con el costo que se haya evaluado más bajo” expresa claramente, un contrato debe adjudicarse a la oferta que se juzgue como la mejor después de considerar todos los factores arriba mencionados, excepto en los casos relativos a ítems muy simples, y la oferta calificada como la primera solamente en términos de precios (la oferta mejor calificada en términos de “precio de superficie”) no debe ser necesariamente la seleccionada para la adjudicación del contrato.
3. En la comparación de las ofertas, algunos Prestatarios, con la intención de promover (o dar preferencia a) las empresas nacionales, desean emplear las medidas así llamadas de Margen Preferencial/Preferencia Nacional (para dar preferencia a compañías nacionales del país del Prestatario, se agrega a los precios de las ofertas presentadas por compañías extranjeras un cierto porcentaje de derechos de aduana y otros impuestos, de manera que se adjudique el contrato a compañías nacionales). Sin embargo tal procedimiento no está permitido por el BANCO. Se debe prestar atención a medidas preferenciales indirectas que favorecen empresas nacionales, por ejemplo en caso de que en la licitación se requiera más de un cierto porcentaje de productos nacionales o se especifique el porcentaje reservado a la producción nacional.
4. En caso los documentos de licitación permitan expresamente una base (lote) de ítems de la licitación (denominada “oferta parcial”), el precio de la oferta cuando (i) la suma total de los precios más bajos para cada ítem (adquisiciones de licitantes

múltiples) es diferente de (ii) el monto que incluye todos los ítems como un único grupo (adquisición de un mismo licitante) (especialmente en caso que el primero sea inferior al segundo), no se presenta ningún problema, aún si el contrato se adjudica al primero, siempre y cuando la evaluación (conexión técnica entre los ítems, etc.) sea racionalmente apropiada.

5. Tener en cuenta las cláusulas de ajuste de precios (denominadas “cláusulas de aumento progresivo”, véase la Sección 4.12 de estas Normas) en la evaluación puede constituir un problema. En principio, el volumen del aumento no debe incluirse en el asunto a ser evaluado, dado que en la etapa de evaluación la porción de tal aumento no se puede establecer como valor numérico definido, debido a la imposibilidad de hacer comparaciones basadas en criterios similares (aunque se especifiquen las “fórmulas específicas” de la Sección 4.12, la comparación con criterios similares es imposible cuando la base de cálculo difiere (por ejemplo: en el caso de contratos de equipos, el porcentaje de fluctuación del precio varía naturalmente cuando los países de los licitantes son diferentes).
6. La razón por la cual se permite un trato de los impuestos diferente de lo mencionado en (c) (ii) para contratos de obras civiles (d) es que, aunque las tasas deberían ser idealmente excluidas en el caso de proyectos para obras civiles, los impuestos cobrados para obras civiles varían ostensiblemente dependiendo del país, de la ubicación del lugar de las obras y de las compañías, así como del tipo de trabajo, y por lo tanto es prácticamente imposible una evaluación sin tasas por cada oferta.
7. En el Sistema de Puntaje por Mérito adoptado para la evaluación de las ofertas, se atribuye relativa importancia a los factores de precios y a aquellos distintos del precio, y el contrato se adjudica a la oferta que haya obtenido el puntaje total más alto. En principio, no se acepta el uso de Sistemas de Puntaje por Mérito para contratos financiados con Préstamos de AOD del JBIC, dado que no existe alguna norma establecida que regule la asignación de importancia a factores de precio o no relacionados con el precio, lo cual significa que una evaluación subjetiva es inevitable cuando se utiliza el Sistema de Puntaje por Mérito. Las Normas para adquisiciones bajo Préstamos de AOD del JBIC requieren que los Prestatarios elaboren especificaciones técnicas claras y comparen las ofertas que responden a dichas especificaciones técnicas basándose en su costo estimado. El Sistema de Puntaje por Mérito no es conforme a tal requerimiento.
8. Las ofertas deben evaluarse sobre la base del precio CIF hasta el puerto de entrada en el caso de bienes importados, y del precio ex-fábrica en el caso de otros bienes. Los “Bienes” son los productos finales y el precio “ex fábrica” es el precio de un

producto terminado establecido al momento del despacho de la fábrica. No es aceptable deducir los derechos de aduana impuestos sobre materias primas importadas que se usen para producir bienes nacionales, ya que los mismos derechos de aduana son impuestos en los países donde se producen las materias primas para productos importados también.

9. Si una oferta contiene un precio unitario seriamente desequilibrado (irracionalmente alto o bajo) para ciertos bienes o servicios a ser provistos, se espera que el Prestatario solicite al licitante en cuestión una aclaración con respecto a su oferta, y debería recibir una respuesta por parte de dicho licitante para asegurar la ejecución apropiada durante la fase contractual, antes de concluir la evaluación. Si el Prestatario tiene motivos apropiados, puede solicitar a un licitante seleccionado un aumento razonable de la seguridad de desempeño.
10. Es aceptable la inspección de las fábricas de los licitantes durante la preparación de las ofertas, siempre y cuando el Prestatario pague todos los costos de tal inspección.

### **Sección 5.07 Calificación Posterior de los Licitantes**

En caso no se haya efectuado una precalificación de los licitantes, el Prestatario debe determinar si el licitante cuya oferta ha sido evaluada como la más baja, tiene la capacidad y los recursos para cumplir efectivamente con las obligaciones contractuales.

Los criterios que deben ser satisfechos deben especificarse en los documentos de licitación, y en caso el licitante no reúna los requisitos especificados, la propuesta debe ser rechazada. En este caso, el Prestatario debe proceder de manera similar con la oferta considerada la segunda más baja.

#### **<Notas>**

1. La calificación posterior significa determinar si el licitante, proveedor o contratista que ha presentado la oferta evaluada como la más baja tiene la capacidad y habilidad para cumplir con el contrato.
2. La calificación posterior es adecuada para la adquisición de productos de poco valor y contratos por obras pequeñas.
3. Para facilitar la evaluación en un proceso de calificación posterior, los documentos de la licitación deben contener un cuestionario sobre calificaciones similares a las de la precalificación y criterios de evaluación.

### **Sección 5.08 Informe de Evaluación**

El Prestatario o sus consultores deben preparar un informe detallado sobre la evaluación y la comparación de las propuestas, indicando los motivos específicos en los cuales se haya basado la determinación de la propuesta evaluada como la más baja.

## **Sección 5.09 Adjudicación del Contrato**

El contrato debe adjudicarse al licitante cuya oferta haya sido determinada como la más baja y que satisfaga los estándares apropiados de capacidad y recursos financieros. No debe exigirse al licitante, como condición para la adjudicación del contrato, que asuma responsabilidades o realice trabajos no estipulados en las especificaciones o que modifique su propuesta.

### **<Notas>**

1. La adjudicación de un contrato debe notificarse al licitante seleccionado a través de una Notificación de Adjudicación, Carta de Intención o Carta de Aceptación, etc. Independientemente de la forma/método adoptado, cuando se notifica a una compañía que se le ha adjudicado el contrato mediante dicha notificación, generalmente se considera que a este punto el contrato ha sido estipulado entre las partes. (Atención: La Notificación de Adjudicación no es una notificación que se emite como resultado de la evaluación de ofertas ni una invitación a negociar un contrato con el licitante evaluado con el Primero). La negociación de precios no está permitida en vista del propósito de la licitación y la necesidad de proteger los intereses de los licitantes.
2. El Prestatario debe terminar la evaluación de ofertas y adjudicar el contrato dentro del período inicial de la validez de las ofertas a fin de evitar prórrogas. Para adjudicar el contrato dentro de dicho período, el Prestatario debe considerar un cronograma realista y su manejo, logrando así un proceso de adquisición eficiente y coordinado.
3. A pesar del contenido del punto 2 más arriba, si se considera justificado debido a circunstancias excepcionales, el Prestatario podrá solicitar a los licitantes extender el período de validez de las ofertas. Sin embargo, en caso se requiera una prórroga significativa, con la finalidad de proteger a los licitantes de los riesgos de fluctuación de precios, se recomienda implementar algunos métodos para mitigar dichos riesgos, tales como una fórmula objetiva de ajuste de precios. Adicionalmente, no solamente para mitigar los riesgos de los licitantes sino también para asegurar los procedimientos imparciales y transparentes, dicha fórmula debe ser claramente establecida al momento de solicitar la prórroga de la validez.
4. Un ejemplo de los factores incluidos en un contrato es el siguiente:

- Formulario de Convenio
- Carta de aceptación
- Oferta y apéndices respectivos
- Condiciones del Contrato
- Especificaciones
- Planos
- Lista de cantidades

5. En caso el contrato se adjudique a una asociación (joint venture), dicha asociación es “conjunta e individualmente” responsable de la ejecución de la totalidad del contrato. Por lo tanto, no es aceptable dividir el lote y permitir que cada miembro de la firma estipule contratos separadamente por porciones divididas.

## **Sección 5.10 Rechazo de Propuestas**

Los documentos de licitación por lo general especifican que el Prestatario puede rechazar todas las propuestas. Sin embargo, no deben rechazarse todas las propuestas y solicitarse luego propuestas nuevas sobre la base de las mismas especificaciones sólo con la finalidad de obtener precios más bajos en las propuestas nuevas, excepto en aquellos casos en los cuales el precio de la propuesta evaluada como la más baja sea considerablemente superior al costo estimado. Se puede justificar el rechazo de todas las propuestas cuando (a) ninguna oferta responde sustancialmente a los documentos de licitación o (b) no existe competencia. En caso de rechazarse todas las propuestas, el Prestatario debe revisar los factores que hicieron necesario tal rechazo, y considerar ya sea la revisión de las especificaciones o una modificación del proyecto (la cantidad de trabajo o los ítems requeridos en la invitación original a la licitación), o ambas opciones, antes de solicitar nuevas ofertas. Cuando circunstancias especiales lo justifiquen, el Prestatario podrá, como alternativa a un nuevo llamado a licitación, negociar con el licitante cuya oferta haya sido considerada la más baja (o si no se logra un resultado satisfactorio en dicha negociación, negociar con el licitante que presentó la segunda oferta más baja) para tratar de obtener un contrato satisfactorio.

### **<Notas>**

1. Dado que el precio de la oferta se considera como el “precio del mercado”, siempre y cuando haya existido competencia durante el proceso de licitación, se debe adoptar la aplicación de esta Sección solamente en caso no exista otra alternativa
2. El Prestatario puede rechazar todas las ofertas, si: (1) ninguna oferta puede ser ajustada a través de una aclaración para responder a los requerimientos del Prestatario (especificaciones, etc.), (ii) sólo un licitante presenta su oferta, y por lo tanto no existe realmente competencia, o (iii) el precio de oferta más bajo supera ampliamente el precio esperado por el Prestatario (el precio esperado en este caso no puede ser un precio irracionalmente bajo determinado en manera unilateral por el Prestatario, sino que debe ser un precio razonable acordado con el JBIC como el precio utilizado para calcular el monto del préstamo, el resultado del diseño detallado, u otros medios apropiados de estimación). En otras palabras, no se deben solicitar nuevas ofertas sólo con el propósito de obtener un precio más bajo. Aún cuando el propósito de esta Sección es evitar que la licitación se convierta en irrelevante debido a la reiteración de invitaciones por parte de un Prestatario con la finalidad de obtener una reducción adicional en los precios, esto no quiere decir que esté prohibido a un Prestatario realizar una nueva invitación para presentar propuestas en

caso de tener razones justificadas, que no sean las descritas más arriba. Se juzgará cuáles son las “razones justificadas” caso por caso. Tales razones incluyen, por ejemplo, el caso en el cual el BANCO no puede considerar la licitación correcta y justa y el Prestatario puede sufrir desventajas, aunque no exista falta de su parte. (Por ejemplo, por razones relativas a la imparcialidad de un consultor en lo que respecta a un contratista, cuando la relación con el contratista no ha sido aclarada en los antecedentes del consultor en el contrato de consultoría, y la compañía en cuestión haya participado en la licitación presentando la “oferta considerada más baja”, mientras que el Prestatario no tenía conocimiento de la relación).

3. En el caso de (ii) arriba mencionado, la denominada “oferta única” es sólo el resultado de la licitación, y difiere de un contrato directo por lo que se refiere a su naturaleza (el licitante no sabe que la suya es la única oferta, y se considera que ha habido competencia), y en tal situación el Prestatario podrá adjudicar el contrato al licitante.
4. Las medidas para llegar a un acuerdo mediante negociaciones sobre el precios con el licitante que haya presentado la propuesta con el precio considerado como más bajo (o, si no se logra obtener resultados satisfactorios en tales negociaciones, con el siguiente licitante que presentó la oferta más baja) con la finalidad de evitar el tiempo requerido para convocar a una nueva licitación en vista de la urgencia de la situación, se permiten solamente cuando correspondan al caso (iii) arriba mencionado, y cuando se opina que no existen problemas en términos de los principios de la licitación. (Se requiere una consulta previa con el JBIC).
5. Los procedimientos a seguirse en caso de que todas las ofertas sean rechazadas se resumen de la siguiente manera:
  - i) El Prestatario debe presentar una solicitud a JBIC con los resultados de la evaluación de la licitación para su revisión y conformidad, conjuntamente con las acciones que se esperan tomar (negociación con el licitante con la oferta evaluada más baja o convocatoria a nueva licitación) y sus razones.
  - ii) Cuando el Prestatario negocia con el licitante con la oferta evaluada más baja, los cambios en los precios deben estar acompañados de la correspondiente revisión en las especificaciones o modificación del proyecto, volumen del trabajo e ítems en la invitación original a licitación, etc. Sin embargo, la reducción sustancial del alcance o la modificación de los documentos del contrato puede requerir una nueva licitación.
  - iii) Cuando el Prestatario haya optado por negociar con el licitante con la oferta más baja, pero no logre obtener un resultado satisfactorio, el Prestatario deberá notificar en forma escrita tal resultado al licitante en cuestión a la

mayor brevedad posible, antes de proceder a negociaciones con el licitante cuya oferta haya resultado la segunda más baja. Además el Prestatario debe consultar con el JBIC el resultado de la primera negociación, antes de iniciar la negociación con el segundo licitante.

## **Anexo I Factores que deben evaluarse durante la Precalificación (Modelo)**

- El proceso de precalificación tiene el propósito de precalificar Contratistas con respecto a las capacidades descritas a continuación con anterioridad al llamado a licitación, de modo que las invitaciones a licitar se envíen sólo a los candidatos que reúnan los requisitos técnicos y financieros. El Prestatario se reserva el derecho de no insistir sobre desviaciones menores, si éstas no afectan materialmente la capacidad de un solicitante para ejecutar el contrato satisfactoriamente. La experiencia y los recursos de los subcontratistas no deberán tenerse en cuenta al momento de determinar si el Solicitante cumple con los criterios de calificación<sup>1</sup>.
- El presente modelo solamente proporciona ejemplos de los factores a ser evaluados en los documentos de precalificación. El modelo tendrá que ser adaptado en mayor o menor medida durante la preparación efectiva de los documentos de precalificación, tomando en cuenta la escala y la naturaleza del contrato.
- La importancia atribuida a cada uno de los siguientes factores deberá determinarse sobre la base de cada proyecto.

### **1. Experiencia General**

El solicitante deberá presentar las siguientes informaciones:

- Facturación anual promedio durante los últimos \_\_ años. El requerimiento mínimo es \$ \_\_\_\_<sup>2</sup>.
- Experiencia exitosa en calidad de Contratista primario en la ejecución de proyectos de naturaleza y complejidad comparables a las del contrato propuesto. Se requiere la ejecución de por lo menos \_\_\_\_ proyectos durante los últimos \_\_\_\_ años<sup>3</sup>. La experiencia en ejecución de proyectos de naturaleza y complejidad similares se refiere a la ejecución de (ejemplo: Colocación de un millón de metros cúbicos de roca en presas de escollera en un año)<sup>4</sup>.
- Cartas de Referencia de clientes anteriores, que incluyan direcciones de contacto, etc., de cada cliente, para demostrar su experiencia en la ejecución de proyectos de naturaleza y complejidad comparables.
- Se tomará en cuenta la experiencia en la ejecución de proyectos en el país en cuestión y en la ejecución de proyectos en países similares al evaluar la experiencia y capacidad del Solicitante.

### **2. Capacidades del Personal**

- El Solicitante debe disponer de personal adecuadamente calificado para ocupar las

siguientes posiciones. Para cada posición, el solicitante deberá suministrar información sobre un candidato primario y un suplente, quienes deberán satisfacer los requisitos de experiencia indicados a continuación.

	Experiencia Total (años)	En trabajos similares (años)	Como directores de proyectos similares (años)
Director de Proyecto Otro Cargo			

(Incluir sólo posiciones directivas claves y especializadas)

### 3. Capacidades de los equipos

- El Solicitante deberá poseer, o tener acceso asegurado, a los siguientes ítems clave de equipos en perfecto estado de funcionamiento, y deberá demostrar que dichos equipos estarán disponibles para su uso en el contrato propuesto. El Solicitante puede asimismo enumerar equipos alternativos que propondría para el Contrato, junto con una explicación de su propuesta.

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

(Lo indicado en esta sección se aplica principalmente a obras de construcción o contratos que exigen capacidad de producción. Los ítems enumerados deberán limitarse a los ítems principales de equipos considerados cruciales para la ejecución apropiada y oportuna del contrato, y que los solicitantes podrían no estar en condiciones de comprar, contratar o alquilar en el período de tiempo establecido)

### 4. Posición Financiera

- (1)El Solicitante deberá demostrar que tiene acceso a, o dispone de, activos líquidos, activos reales no gravados, líneas de crédito y otros medios financieros suficientes para responder al flujo de efectivo necesario para la construcción por un período de \_\_\_ meses, estimados en el equivalente de US\$ \_\_\_, netos de los compromisos del Solicitante correspondientes a otros contratos<sup>5</sup>.
- (2)El Solicitante deberá presentar los documentos relativos a sus balances auditados correspondientes a los últimos cinco años, y demostrar la solidez de su posición financiera. En los casos necesarios, el Prestatario podrá efectuar indagaciones en

los bancos donde opera el Solicitante.

5. Antecedentes de Litigios

- El Solicitante debe proporcionar informaciones exactas sobre cualquier litigio o arbitraje resultante de contratos terminados o todavía en ejecución por él durante los últimos años. Una serie coherente de adjudicaciones en contra del Solicitante o de algún socio de una asociación (joint venture) podrá ser causal de rechazo de su solicitud.

6. En el caso de Asociaciones (Joint Ventures)

- (1) El socio principal deberá hacer frente a no menos del \_\_\_\_ % de todos los criterios de calificación indicados en los párrafos 1 y 4 (1) anteriores<sup>6</sup>.
- (2) Los otros socios deberán hacer frente a no menos del \_\_\_\_ % de todos los criterios de calificación indicados en los párrafos 1 y 4 (1) anteriores<sup>7</sup>.
- (3) La asociación deberá cumplir colectivamente con los criterios de los párrafos 2, 3 y 4 (1), para cuyo propósito deberán sumarse las cifras pertinentes de cada uno de los socios de modo que se llegue a la capacidad total de la asociación. Cada uno de los socios individuales deben cumplir con los requerimientos de los párrafos 4 (2) y 5

- La formación de una asociación después de la precalificación, así como cualquier modificación en una asociación precalificada, estarán sujetas a la aprobación escrita por parte del Prestatario antes del vencimiento del plazo para la presentación de las propuestas. Dicha aprobación puede ser denegada si (i) como resultado de la modificación en una asociación precalificada, cualquiera de sus socios individual o colectivamente no cumple con los requerimientos de calificación o si (ii) en la opinión del Prestatario, esto podría resultar en una reducción sustancial de la competencia.

<sup>1</sup> La experiencia y los recursos de los subcontratistas pueden ser considerados, sin embargo, cuando ellos realizan trabajos esenciales bajo la supervisión del contratista(s) principal.

<sup>2</sup> Por lo general no menos que cinco veces el flujo de efectivo anual estimado para el contrato o las obras propuestas. El coeficiente puede ser menor en el caso de contratos de gran escala.

<sup>3</sup> Es fundamental asegurar que los criterios sean elaborados de acuerdo a las necesidades reales del proyecto. Para proyectos normales, puede requerirse la ejecución de tres proyectos durante un período de cinco años, y de diez años para proyectos de gran envergadura. En el caso de proyectos de naturaleza especial, los criterios debe establecerse basándose en cada caso.

<sup>4</sup> Por ejemplo, indicar una tasa de producción anual para la actividad de construcción clave. La tasa anual debe equivaler a un porcentaje (por ejemplo 80%) de la tasa de construcción máxima esperada para la actividad clave.

<sup>5</sup> Se calcula el flujo de efectivo durante un período de varios meses, estimado como el tiempo total requerido por el Prestatario para pagar una factura del Contratista a partir del momento en que dicha factura haya sido emitida.

<sup>6</sup> Excepto en proyectos muy grandes, el porcentaje apropiado no podrá ser menor del 40%.

<sup>7</sup> Excepto en proyectos muy grandes, el porcentaje apropiado no podrá ser menor del 25%.

### <Notas>

1. Esta muestra está diseñada únicamente como un ejemplo para evaluar ítems, y los ítems deberán ser modificados como sea apropiado, dependiendo del contenido de la adquisición individual, en una precalificación real.
2. Algunos Prestatarios han intentado ampliar la interpretación de estos ítems o flexibilizar el criterio en la etapa de evaluación de la precalificación. Sin embargo, esto no es aceptable y se deben dar instrucciones de manera que los criterios especificados en los documentos de precalificación sean estrictamente seguidos, teniendo en cuenta el principio de no discriminación y la importancia de la calidad.