

Se calificará a los consultores individuales de acuerdo a los tres subcriterios siguientes, siempre que sean aplicables a los servicios: -----

- a) calificaciones generales: educación general y capacitación, años de experiencia, cargos -- desempeñados, trabajos desempeñados anteriormente como experto de un equipo, experiencia en países en desarrollo, y otros similares; -----
- b) idoneidad para los servicios: educación, capacitación y experiencia en el sector, en el campo profesional, en el tema de los servicios y otros aspectos concretos de importancia para los servicios de que se trate; y -----
- c) experiencia en la región: conocimiento del idioma o dialecto local, la cultura, el sistema administrativo, la organización del gobierno, y otros similares. -----

2.21 Los prestatarios deben evaluar cada propuesta sobre la base de calidad técnica con que ésta responda a los TDR. Una propuesta se debe considerar inadecuada y debe ser rechazada en esta etapa si no cumple con aspectos importantes descritos en el PP. Las propuestas técnicas que contengan algún tipo de información financiera material serán descalificadas. -----

2.22 Los miembros del comité de evaluación deben evaluar las propuestas de acuerdo a los criterios especificados en el PP, de manera independiente y el proceso no debe ser influenciado por ninguna persona o entidad. Una propuesta debe ser rechazada si no alcanza el puntaje técnico total mínimo especificado en el PP. Al final del proceso de evaluación, el Prestatario debe preparar un Informe de Evaluación Técnica utilizando el formulario estándar para la preparación de informes de evaluación técnica del Banco o cualquier otro informe que el Banco considere aceptable. En el Informe se deben corroborar los resultados de la evaluación y se debe justificar el puntaje técnico total asignado a cada propuesta, describiendo sus fortalezas y limitaciones. Si hubiere diferencias significativas entre los puntajes asignados por los diferentes miembros del comité al mismo criterio o subcriterio de una propuesta, esta situación se debe mencionar y justificar en el informe de evaluación técnica. En el caso de contratos sujetos a revisión anterior, se debe presentar al Banco para su "no objeción", el informe de evaluación técnica incluyendo las hojas de calificación de cada miembro del comité. Todos los registros referentes a la evaluación, tales como las hojas de calificación individuales de cada propuesta, se deben conservar de conformidad con los párrafos 2(k) y 5 del Apéndice 1. -----

Apertura de las Ofertas Financieras y Evaluación del Costo -----

2.23 Una vez se ha preparado el Informe de Evaluación Técnica (y para el caso de contratos con revisión previa, después que el Banco haya expresado su "no objeción"), el Prestatario debe notificar el puntaje técnico a los consultores cuyas propuestas no obtuvieron la calificación mínima necesaria o que no se ajustaron al PP o a los TDR, con la indicación de que sus propuestas financieras les serán devueltas sin abrir después de concluido el proceso de selección. El Prestatario debe también informar a cada uno de estos consultores acerca de su calificación técnica total y las calificaciones obtenidas en cada criterio y sub criterio, según aplique. El Prestatario debe notificar simultáneamente a los consultores que hayan obtenido la calificación técnica total mínima necesaria acerca de la fecha y hora que se hayan fijado para abrir las propuestas financieras. La fecha de apertura debe establecerse con el tiempo suficiente que permita a los consultores hacer los arreglos necesarios para asistir a la apertura de propuestas. -----

M.H.

Las propuestas financieras deben ser abiertas en presencia de los representantes de los consultores que decidan asistir (en persona o por medios electrónicos). Cuando se abran las propuestas financieras, se debe leer en voz alta el nombre de la firma de consultores, el puntaje de calificación técnica obtenido, incluyendo la calificación de cada criterio y los precios propuestos totales, (esta información debe ser publicada electrónicamente cuando se haya utilizado este mismo medio para la presentación de propuestas), y se debe mantener el registro correspondiente. El Prestatario debe preparar las actas de la apertura y debe enviar al Banco una copia de este registro así como a todos los consultores que presentaron propuestas. -----

2.24 El Prestatario debe enseguida evaluar y comparar las propuestas financieras de acuerdo a los siguientes procedimientos. Los precios deben convertirse a una sola moneda escogida por el Prestatario (moneda nacional o una divisa plenamente convertible) según lo indicado en el PP. El Prestatario debe hacer esta conversión usando los tipos de cambio vendedor en el caso de las monedas cotizadas por una fuente oficial (como el Banco Central) o por un banco comercial o un periódico de circulación internacional para transacciones similares. En el PP se debe especificar la fuente y fecha del tipo de cambio que se utilizarán para la conversión, a condición de que dicha fecha no preceda en más de cuatro semanas a la fecha establecida como límite para la presentación de propuestas, ni sea posterior a la fecha original prescrita para el vencimiento del período de validez de la propuesta. En contratos sobre la base del tiempo trabajado,³⁸ cualquier error aritmético debe corregirse y los precios deben ajustarse si no reflejan todos los insumos incluidos en la propuesta técnica correspondiente. En contratos por una suma global, se considera que el consultor incluye todos los precios en la propuesta financiera de tal manera que no se debe hacer ninguna corrección aritmética ni ningún ajuste de precios. El precio total, que se entiende es neto de impuestos de conformidad con lo establecido en el párrafo 2.25 siguiente, y que se incluye en la propuesta financiera, debe considerarse como el precio propuesto. -----

2.25 Para propósitos de evaluación, se deben excluir de los precios propuestos, los impuestos nacionales indirectos³⁹ que sean identificables y que apliquen al contrato y los impuestos aplicables a las remuneraciones de los expertos clave y otro personal del consultor que no sean residentes del país del Prestatario y que se deban pagar al país del Prestatario. En casos excepcionales, cuando al evaluar las propuestas financieras, el Prestatario no pueda identificar claramente los impuestos, el Banco puede aceptar que los precios incluyan todos los impuestos pagaderos al país del Prestatario, únicamente para propósitos de la evaluación. El precio propuesto total debe incluir la remuneración total del consultor y otros gastos, tales como viajes, traducciones, impresión de informes y gastos de apoyo secretarial. Se puede asignar un puntaje financiero de 100 (cien) a la propuesta de precio más bajo y otorgar a las demás propuestas puntajes financieros inversamente proporcionales a sus respectivos precios. Se pueden utilizar metodologías alternativas para asignar las calificaciones a las propuestas financieras como por ejemplo la de proporciones directas. La metodología que se utilice se debe detallar en el PP. -----

M.H. V. E. P.
Evaluación Combinada de la Calidad y el Costo -----

2.26 El puntaje total se debe obtener sumando los puntajes ponderados relativos a la calidad y el costo. El factor de ponderación del "costo" se debe elegir teniendo en cuenta la -----

³⁸ Véase la Sección IV - formularios del contrato.

³⁹ Todos los impuestos indirectos exigidos en las facturas en virtud del contrato a nivel nacional, estatal (o provincial) o municipal.

complejidad de los servicios y la importancia relativa con respecto a la calidad. Salvo que se trate de los tipos de servicio especificados en la Sección III, la ponderación asignada al costo normalmente debe ser de 20 (veinte) puntos de un puntaje total de 100 (cien). Las ponderaciones propuestas para la calidad y el costo se deben indicar en el PP. Se debe invitar a negociaciones a la firma que obtenga el puntaje total más alto. -----

Negociaciones y Adjudicación del Contrato -----

2.27 Las negociaciones deben incluir la discusión de temas relacionados con los TDR, la metodología, los insumos que aportará el Prestatario, y las condiciones especiales del contrato. Los acuerdos que se tomen sobre estos temas no deben alterar sustancialmente el alcance de los servicios establecido en los TDR iniciales ni los términos del contrato, de tal manera que no se afecten la calidad del producto final, su precio y la validez de la evaluación inicial. No se deben efectuar reducciones importantes de los insumos de los servicios con el sólo propósito de ajustarse al precio o presupuesto disponible. Los TDR definitivos y la metodología convenida deben incorporarse en la sección "Descripción de los Servicios", que debe formar parte del contrato. -

2.28 No se debe permitir que la firma seleccionada efectúe sustituciones de los expertos clave, a menos que las partes convengan que retrasos indebidos del proceso de selección hagan inevitable tal sustitución o que tales cambios sean fundamentales para alcanzar los objetivos de los servicios.⁴⁰ Si esto no fuera el caso y si se determina que en la propuesta se ofrecieron servicios de expertos sin haber confirmado su disponibilidad, el Prestatario puede descalificar a la firma y continuar el proceso con la siguiente firma mejor calificada en el rango. Los expertos que se propongan como reemplazo deben tener calificaciones profesionales iguales o mejores que las de los expertos propuestos inicialmente.⁴¹ -----

2.29 En el curso de las negociaciones financieras se deben aclarar las obligaciones tributarias de la firma de consultores en el país del Prestatario (si las hubiere) y la forma en que dichas obligaciones han sido o deben ser incorporadas en el contrato. Los pagos en Contratos de Suma Global se basan en la entrega de resultados (o productos) y por ende, el precio ofrecido debe incluir todos los costos (tiempo de los expertos, gastos generales, viajes, gastos de hotel, etc.). Por consiguiente, si el método de selección para la adjudicación de un contrato de Suma Global incluye el precio como factor en la evaluación, el precio propuesto no debe ser negociado. En el caso de Contratos por Tiempo Trabajado, el pago se fundamenta en aportes de la firma (por tiempo trabajado de sus expertos y una estimación de gastos reembolsables), y el precio ofrecido debe incluir las tarifas del personal y un estimado de los gastos reembolsables. Cuando el método de selección incluya el precio como un factor de evaluación, en casos excepcionales, se pueden negociar las tarifas de los expertos; por ejemplo, si las tarifas ofrecidas son más altas que las que normalmente ofrecen los consultores en contratos similares. Por consiguiente, la prohibición de negociar no elimina el derecho del Contratante de solicitar aclaraciones y, si la tarifa es muy alta, solicitar un cambio a la tarifa, una vez que se haya consultado previamente con el Banco. Los gastos reembolsables se pagarán contra gastos reales incurridos previa presentación de los comprobantes correspondientes y, por lo tanto, no están sujetos a -----

⁴⁰ El establecimiento en el PP de plazos realistas para la validez de propuestas y la realización de una evaluación eficiente aminora este riesgo. ⁴¹ Véase el párrafo 1 (p) del Apéndice 2 para más detalles.

negociación. Sin embargo, si el Contratante quiere definir niveles máximos a precios unitarios en ciertos gastos reembolsables (como son los gastos de viaje y las tarifas de hotel), en el PP se indicará la información sobre los niveles máximos de las tarifas o se definirá una tarifa de subsistencia diaria. -----

2.30 Si las negociaciones con el consultor mejor calificado fracasan, el Prestatario debe informar al consultor en cuestión, por escrito, acerca de todos los asuntos pendientes y desacuerdos y darle una oportunidad final de responder por escrito. No se deben terminar las negociaciones del contrato por motivos de presupuesto. Si el desacuerdo persiste, el Prestatario debe informar al consultor, por escrito, de su intención de terminar las negociaciones. Las negociaciones se pueden terminar una vez el Banco haya dado su "no objeción" y se debe entonces invitar a negociar a la siguiente firma mejor clasificada. El Prestatario debe presentar al Banco las minutas de las negociaciones y las comunicaciones relevantes para su revisión, al igual que informar al Banco sobre las razones que terminaron con las negociaciones. Una vez se hayan iniciado las negociaciones con la siguiente firma mejor calificada, el Prestatario no debe abrir nuevamente las negociaciones anteriores. Después de que las negociaciones hayan finalizado exitosamente, y que el Banco haya emitido su "no objeción" al contrato negociado, el Prestatario debe notificar con prontitud a las demás firmas incluidas en la lista corta que sus propuestas no fueron seleccionadas. -----

Publicación de la Adjudicación del Contrato -----

2.31 El procedimiento para la publicación de la adjudicación del contrato está especificado en el párrafo 7 del Apéndice 1. -----

Reunión de Información por el Prestatario -----

2.32 En la publicación de la adjudicación del contrato descrita en el punto 2.31 el Prestatario debe especificar que cualquier consultor que desee saber cuáles fueron los motivos por los cuales su propuesta no fue seleccionada, podrá solicitar una explicación al Prestatario. Lo más pronto posible, el Prestatario debe proporcionar al consultor una explicación por escrito de las razones por las que su propuesta no fue seleccionada. Si un consultor solicita una reunión de aclaración, éste debe asumir todos sus costos para asistir a la reunión. -----

Rechazo de Todas las Propuestas y Nueva Invitación -----

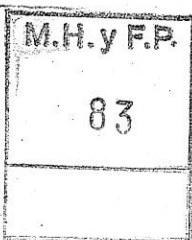
2.33 El rechazo por el Prestatario de la totalidad de las propuestas sólo se debe considerar justificado si: (i) todas las propuestas son improcedentes porque no responden a aspectos importantes de los TDR o porque presentan deficiencias importantes en lo que respecta al cumplimiento de los TDR de conformidad con el párrafo 2.21; o (ii) ninguna propuesta logró obtener el puntaje mínimo de calificación técnica especificado en el PP; o (iii) el precio propuesto de la propuesta ganadora es considerablemente superior al presupuesto disponible o al estimado de costo actualizado. En este último caso, como alternativa a emitir la nueva invitación y en consulta con el Banco, se debe investigar la factibilidad de aumentar el presupuesto o de reducir el alcance de los servicios de la firma. Sin embargo, de conformidad con el párrafo 2.27, no se aceptará ninguna reducción substancial del alcance de los servicios y se deberá entonces invitar nuevamente a presentar propuestas. Si el costo es un factor de evaluación en un contrato sobre la base del tiempo trabajado, se podrá negociar el número de meses por persona propuesto --- -----

por el consultor, siempre y cuando no se comprometa la calidad del trabajo o se afecte negativamente el mismo. Aún en estos casos, no es común que las tarifas de los expertos clave se negocien de conformidad con el párrafo 2.29. -----

2.34 Antes de rechazar todas las propuestas e invitar a presentar nuevas propuestas, el Prestatario debe notificar al Banco indicándole las razones del rechazo de todas las propuestas, y debe obtener la "no objeción" del Banco antes de proceder al rechazo de las propuestas y a la iniciación del nuevo proceso. El nuevo proceso puede incluir la modificación del PP (incluso los TDR y la lista corta) y el presupuesto. Las modificaciones deben ser convenidas con el Banco. -----

Confidencialidad -----

2.35 La información relativa a la evaluación de las propuestas y a las recomendaciones sobre adjudicaciones no se debe dar a conocer a los consultores que presentaron las propuestas ni a otras personas que no tengan participación oficial en el proceso, hasta que se haya publicado la adjudicación del contrato, excepto en los casos indicados en los párrafos 2.23 y 2.30. -----



III. OTROS MÉTODOS DE SELECCIÓN

LA OFICINA
DE TRABAJO PÚBLICA
NÚM. 175 Pº 30
NAT. 175 Pº 30
NÚM. 175 Pº 30

ANEXO II



Generalidades

3.1 En esta sección se describen otros métodos de selección distintos de SBCC, y las circunstancias en que resultan apropiados. Todas las disposiciones de la Sección II (SBCC) aplican para otros métodos de selección descritos en la Sección III, a menos que se indique lo contrario explícitamente en la Sección III. En este caso, se debe aplicar lo explícitamente señalado.⁴² Los Prestatarios deben usar el PP estándar emitido por el Banco y solo deben hacer cambios menores que sean aceptables al Banco, y que se refieran a condiciones específicas del proyecto, excepto si se indica lo contrario en los párrafos 3.8, 3.12, 3.13, 3.14, y 3.15 de esta Sección.

Selección Basada en la Calidad (SBC)

3.2 La SBC es apropiada para los tipos de trabajo siguientes:

- a) servicios complejos o altamente especializados, en que los TDR y la aportación que se requiere de los consultores resultan difíciles de precisar, y en que el contratante espera que los consultores demuestren innovación en sus propuestas (por ejemplo, estudios económicos o sectoriales de países, estudios de factibilidad multisectoriales, diseño de una planta de descontaminación y reducción de desechos peligrosos o un plan maestro de urbanización, reformas del sector financiero);
- b) servicios que tienen importantes repercusiones futuras y en los que el objetivo es contar con los mejores expertos (por ejemplo, estudios de factibilidad y diseño técnico estructural de importantes obras de infraestructura como grandes presas, estudios de políticas de importancia nacional, estudios sobre administración de grandes organismos públicos); y
- c) servicios que se pueden ejecutar en formas sustancialmente distintas, de manera que las propuestas no deben ser comparables (por ejemplo, asesoramiento en materia gerencial, y estudios sectoriales y de políticas en que el valor de los servicios depende de la calidad del análisis).

3.3 Cuando la selección se haga sobre la base de la calidad, en el PP se podrá pedir únicamente la presentación de una propuesta técnica (sin una propuesta financiera), o se podrá pedir la presentación simultánea de propuestas técnicas y financieras, pero en sobres separados (sistema de dos sobres). En el PP se dará información sobre el presupuesto estimado o una estimación del tiempo de trabajo de los expertos clave, especificando que esa información sólo

⁴² Por ejemplo, un Prestatario: (i) que presenta un sobre en vez de dos sobres bajo el método de SBC; (ii) que no indica en el PP, el número estimado de personas-mes bajo el método de SBPF; (iii) que no utiliza una expresión de interés bajo el método de SSF o no publica la solicitud de expresión de interés en el UNDB bajo el método de SCC; (iv) que no utiliza el PP y el formulario de contrato estándar del Banco para contratos de muy pequeño valor (véase el pie de página 46) bajo el método de SCC; (v) que lleva a cabo negociaciones de precio según lo permitido bajo los métodos de SBC, SCC o SSF o prácticas comerciales; (vi) que selecciona un consultor bajo el programa piloto para el uso de los sistemas de país de conformidad con el párrafo 3.12; (vii) que usa un factor de precio superior a 20% (veinte por ciento) para la contratación de un Agente de Adquisiciones, un Agente de Inspección, un Banco de Inversión, o un Auditor; (viii) que no sigue los procedimientos de SBCC bajo prácticas comerciales; etc.

se da a título indicativo y que los consultores deben tener libertad de estimaciones. ----- proponer sus propias

3.4 Si sólo se invita a presentar propuestas técnicas, después de evaluar dichas propuestas utilizando la misma metodología que para la SBCC, el Prestatario pedirá al Consultor cuya propuesta técnica se clasifique en primer lugar que presente una propuesta financiera detallada. Luego el Prestatario y el Consultor deben negociar la propuesta financiera⁴³ y el contrato. Todos los demás aspectos del proceso de selección deben ser idénticos a los de la SBCC incluyendo la publicación de la adjudicación del contrato, conforme se describe en el párrafo 2.31 y el párrafo 7 del Apéndice 1, con excepción de que solamente se publica el precio del contrato de la firma ganadora. Si se ha pedido a los consultores que presenten inicialmente propuestas financieras junto con las propuestas técnicas, se deben incorporar medidas similares a las del proceso de SBCC con el fin de asegurarse de que sólo se abrirá el sobre con la propuesta financiera seleccionada y que los demás sobres deben ser devueltos sin abrir, después de que las negociaciones hayan concluido exitosamente. -----

Selección Cuando el Presupuesto es Fijo (SBPF) -----

3.5 Este método es apropiado sólo cuando el trabajo es sencillo y se puede definir con precisión, y cuando el presupuesto es fijo. En el PP se debe indicar el presupuesto disponible y pedir a los consultores que presenten, en sobres separados, sus mejores propuestas técnicas y financieras dentro de los límites del presupuesto. Los TDR se deben preparar con especial cuidado a fin de garantizar que el presupuesto sea suficiente para que los consultores realicen los servicios previstos. El PP debe indicar claramente si el presupuesto incluye impuestos o gravámenes que se deben pagar en el país del Prestatario, y el precio de cualquier aporte por parte del cliente. Primero se deben evaluar todas las propuestas técnicas, tal como se indica en el método de SBCC. Luego se debe proceder a abrir las propuestas financieras de conformidad con lo estipulado en el párrafo 2.23. Las propuestas que excedan al presupuesto indicado deben ser rechazadas. El Consultor que haya presentado la propuesta técnica mejor clasificada de todas debe ser seleccionado e invitado a negociar un contrato. La publicación de la adjudicación del contrato se hará conforme se describe en el párrafo 7 del Apéndice 1. -----

Selección Basada en el Menor Costo (SBMC) -----

3.6 Este método es generalmente apropiado para seleccionar consultores que hayan de realizar servicios de tipo estándar o rutinario (auditorías, diseño técnico de obras poco complejas y otros similares) para los que existen prácticas y normas bien establecidas. En este método se establece una calificación "mínima" para la "calidad". Se invita a los consultores que integran una lista corta a presentar propuestas en dos sobres separados. Primero se abren los sobres con las propuestas técnicas, las que se evalúan. Aquellas que obtienen menos del puntaje mínimo⁴⁴ se rechazan y los sobres con las propuestas financieras restantes se abren de conformidad con lo estipulado en el párrafo 2.23. A continuación se selecciona la firma que ofrece el precio más bajo. Cuando se aplique este método, se debe definir la calificación mínima y todas las

⁴³ Las negociaciones financieras cuando se utiliza SBC incluye negociaciones de todas las remuneraciones y otros gastos del consultor.

⁴⁴ Este método no se utilizará como un sustituto del método de SBCC y se utilizará solamente en casos específicos de servicios estándares o de tipo técnico de rutina en los cuales el componente intelectual es menor. Para este método la calificación mínima debe ser 70 (setenta) puntos o más.

propuestas que excedan el mínimo compiten sólo con respecto al "costo". La calificación mínima se indicará en el PP. La publicación de la adjudicación del contrato se debe hacer de conformidad con lo establecido en el párrafo 7 del Apéndice 1. -----

Selección Basada en las Calificaciones de los Consultores (SCC) -----

3.7 Este método se puede utilizar para servicios menores⁴⁵ o situaciones de emergencia declaradas por el Prestatario y reconocidas por el Banco para los cuales no se justifica la emisión de un PP, ni la preparación y evaluación de propuestas competitivas. En tales casos, el Prestatario debe preparar los TDR y obtener expresiones de interés que incluyan información sobre la experiencia y las calificaciones, eventualmente a través de una solicitud de expresiones de interés si es necesario, de tantas firmas como pueda y que al menos sean tres firmas calificadas con experiencia relevante. Se deben evaluar y comparar las firmas que posean la experiencia y calificaciones relevantes al trabajo y se debe seleccionar la firma que posea mejores calificaciones y experiencia. Se debe solicitar únicamente a la firma seleccionada presentar una propuesta técnica y financiera combinada. Si dicha propuesta cumple con los requerimientos, se debe aceptar e invitar a la firma a negociar el contrato. Se pueden negociar aspectos tanto de la propuesta técnica como de la financiera. Si las negociaciones con la firma seleccionada fracasan, se deben aplicar las provisiones estipuladas en el párrafo 2.30. Las minutas de las negociaciones deben ser preparadas y firmadas por ambas partes. La publicación de la adjudicación del contrato se debe hacer de conformidad con lo establecido en el párrafo 7 del Apéndice 1. -----

Selección con Base en una Sola Fuente (SSF) -----

3.8 La selección directa de consultores no ofrece los beneficios de la competencia en lo que respecta a la calidad y el costo y carece de transparencia, lo que podría promover prácticas inaceptables. Por consiguiente, sólo se utilizará en casos excepcionales. La justificación de este método de selección se examinará en el contexto de los intereses generales del cliente y el proyecto, y de la obligación del Banco de velar por la economía y la eficiencia y de ofrecer oportunidades equitativas a todos los consultores calificados. -----

3.9 La selección directa puede resultar apropiada en los siguiente casos y sólo si se presenta una clara ventaja sobre el proceso competitivo: a) en el caso de servicios que constituyen una continuación natural de servicios realizados anteriormente por la firma (véase el párrafo que sigue), b) en casos excepcionales tales como, pero no limitados a, operaciones de emergencia en respuesta a desastres naturales y situaciones de emergencia declaradas por el Prestatario y reconocidas por el Banco c) para servicios muy pequeños,⁴⁶ o d) cuando solamente una firma está calificada o tiene experiencia de valor excepcional para los servicios. En cualquiera de estos casos, no es necesario que el Prestatario emita un PP, sino que debe presentar al Banco para su revisión y "no objeción", los TDR del trabajo junto con una justificación suficientemente detallada que incluya las razones para utilizar contratación directa en vez de un proceso competitivo de selección. Esta justificación debe igualmente incluir las bases para recomendar a una firma en -----

⁴⁵ El monto límite en dólares de EE.UU. que define que un contrato sea de "pequeño" valor" se determinarán en cada caso, tomando en cuenta la naturaleza y complejidad del trabajo, pero en ningún caso debe exceder el equivalente de US\$300,000, salvo se presente una excepción.

⁴⁶ El monto límite en dólares de EE.UU. que define que un contrato sea de "muy pequeño" valor se determinarán en cada caso, tomando en consideración el tipo y complejidad de servicioslos servicios, pero no debe exceder de US\$100,000, salvo se presente una excepción.

particular, excepto cuando se trate de contratos por debajo del monto límite establecido con base en los riesgos y el alcance del proyecto descritos en el Plan de Adquisiciones. -----

3.10 En el PP inicial se debe especificar si la continuidad es esencial para servicios posteriores. Si fuera práctico, entre los factores que se consideren para la selección del consultor se debe tener en cuenta la posibilidad de que el consultor pueda continuar prestando servicios. La necesidad de mantener la continuidad del enfoque técnico, de la experiencia adquirida y de la responsabilidad profesional del mismo consultor puede hacer preferible seguir contratando al Consultor inicial en vez de llevar adelante un nuevo proceso competitivo, siempre que el desempeño en el trabajo previo haya sido satisfactorio. Para esos servicios que se han de realizar en una etapa posterior, el Prestatario pedirá al Consultor elegido inicialmente que prepare propuestas técnicas y financieras sobre la base de los TDR proporcionados por el Prestatario, los que luego se deben negociar. -----

3.11 Si el contrato inicial no fue adjudicado como resultado de un proceso competitivo o si fue adjudicado conforme a financiamiento o si el valor del trabajo que se ha de realizar con posterioridad es considerablemente más alto, por lo general se seguirá un proceso competitivo aceptable para el Banco, en el que no se debe excluir al Consultor que haya llevado a cabo el trabajo inicial si éste expresara interés. El Banco considerará excepciones a esta regla sólo en circunstancias especiales y cuando no sea práctico realizar un nuevo proceso competitivo. La publicación de la adjudicación del contrato se debe hacer de conformidad con lo establecido en el párrafo 7 del Apéndice 1. -----

Uso de Sistemas de País -----

3.12 El uso de sistemas de país se refiere a la utilización de los procedimientos y métodos de contratación del sistema de contratación público del país del Prestatario y que han sido considerados aceptables para el Banco de conformidad con el Programa Piloto para el Uso de Sistemas de País.⁴⁷ Los sistemas de país podrán ser utilizados en proyectos piloto que hayan sido aprobados por el Banco bajo el Programa Piloto. -----

Selección de Consultores en Préstamos a Intermediarios y Entidades Financieras -----

3.13 Cuando el préstamo proporciona fondos a una institución o entidad financiera intermediaria (o su agencia delegada) que transfiere los fondos en forma de préstamos a beneficiarios tales como individuos, empresas del sector privado, pequeñas o medianas empresas o empresas comerciales autónomas del sector público, para el financiamiento parcial de subproyectos, la selección de consultores la efectúan normalmente los respectivos beneficiarios de conformidad con las prácticas nacionales de contratación o prácticas comerciales establecidas del sector privado, los cuales deben ser aceptables para el Banco.⁴⁸ Cuando los fondos del Préstamo son transferidos en forma de préstamos a beneficiarios del sector público o en el caso de contratos de mayor valor y complejos, se debe prestar especial atención al uso de los métodos competitivos de adquisiciones descritos en estas Normas. -----

⁴⁷ El programa piloto está descrito en el informe del Directorio con fecha 3 de Marzo y 25 de Marzo de 2008 llamado Programa Piloto Propuesta para el Uso de Sistemas de País en Operaciones del Banco (R2008-0036 y 0036/1), aprobado por el Directorio Ejecutivo del Banco el 24 de Abril de 2008.

⁴⁸ Para obtener más detalles, véase el párrafo 3.13 (Procurement in Préstamos to Financial Intermediary Institutions y Entities) de las Normas para la Contratación de bienes, obras y servicios distintos a los de consultoría con préstamos del BIRF y créditos de la AIF y Donaciones por Prestatarios del Banco Mundial.

Selección de Consultores en Préstamos u Obligaciones de Pago Garantizados por el Banco -----

3.14 Cuando el Banco garantiza los pagos de un préstamo otorgado por otra institución crediticia o garantiza el pago de una obligación de pago no relacionada con un préstamo, los servicios de consultoría que se financien con dicho préstamo o dicha obligación de pago se deben acatar a los principios y procedimientos que satisfagan los requisitos del párrafo 1.8. El Banco podrá efectuar una revisión de las transacciones relacionadas con las contrataciones. -----

Selección de Determinados Tipos de Consultores -----

3.15 Selección de organismos de las Naciones Unidas. Se puede contratar por selección con base en una sola fuente a organismos de las Naciones Unidas⁴⁹ si éstos son los únicos capacitados para proporcionar asistencia técnica y asesoramiento en su campo de especialización. El Banco puede aceptar que los organismos de las Naciones Unidas sigan sus propios procedimientos para: (a) la selección de sus subconsultores y expertos clave individuales y para la provisión de los bienes mínimos necesarios para ejecutar el contrato; (b) contratos de pequeño valor definidos en el pie de página 45 del párrafo 3.7 de estas Normas; y (c) en casos excepcionales, tales como la respuesta a un desastre natural o cuando el Prestatario haya declarado una situación de emergencia reconocida por el Banco. El Prestatario debe utilizar el formulario estándar de acuerdo entre el Prestatario y un organismo de las Naciones Unidas para la provisión de asistencia técnica, aceptado por el Banco. El Prestatario debe presentar al Banco para su "no objeción", una justificación completa y el borrador del acuerdo entre el Prestatario y el organismo de las Naciones Unidas, antes de firmarlo. Las Agencias de las Naciones Unidas no deben recibir trato preferencial alguno cuando participen en un proceso competitivo de selección, con la salvedad de que los prestatarios pueden aceptar los privilegios e inmunidades concedidos en virtud de convenios internacionales vigentes a los organismos de las Naciones Unidas y su personal, y pueden acordar con dichos organismos los arreglos especiales de pago que se requieren de conformidad con los estatutos del organismo, a condición de que sean aceptables para el Banco. Dichos privilegios, así como otras ventajas tales como exenciones tributarias, otras facilidades y disposiciones especiales de pago, se deben evaluar y neutralizar utilizando el método de SBC y SCC para trabajos menores (véase pie de página 45). -----

3.16 Utilización de organizaciones no gubernamentales (ONG). Las ONG son organizaciones sin fines de lucro que pueden reunir ciertas condiciones únicas para asistir en la preparación, administración y ejecución de proyectos, esencialmente debido a su participación y conocimiento de los problemas locales, las necesidades de la comunidad y/o los enfoques participativos. Se pueden incluir ONGs en la lista corta si éstas expresan interés y siempre que el Prestatario y el Banco estén satisfechos con sus calificaciones. Para servicios con énfasis en la participación y en un conocimiento apreciable de la situación local, la lista corta podrá estar constituida enteramente por ONGs. En ese caso, se deberá utilizar un método apropiado de selección (SBCC, SBPF, SBMC, o SCC), que se base en la naturaleza, complejidad y tamaño del trabajo, y los criterios para la evaluación deben guardar relación con las condiciones únicas de las ONGs, como su conocimiento de la realidad local, la magnitud de sus operaciones y su experiencia -----

⁴⁹ Una Agencia de las Naciones Unidas se refiere a los departamentos, agencias especializadas y sus oficinas regionales (ej., La Organización Panamericana de la Salud OPS), fondos y programas de la Organización de las Naciones Unidas. El Prestatario debe presentar al Banco para su "no objeción" una justificación detallada y el borrador del formulario de acuerdo con la Agencia de las Naciones Unidas.

relevante. Los prestatarios pueden efectuar la selección de la ONG mediante selección basada en una sola fuente siempre y cuando se cumplan los criterios señalados en el párrafo 3.19 de estas Normas. -----

3.17 Agentes de Adquisiciones y Administradores de Contratos Construcción. Si un Prestatario carece de la organización, la experiencia o los recursos necesarios, puede resultarle eficiente y eficaz contratar como agente a una firma especializada en adquisiciones. Cuando los Agentes de Adquisiciones se utilizan específicamente como "agente" para la adquisición de renglones específicos y cuando trabajan desde sus propias oficinas, normalmente se les paga un porcentaje del valor de las contrataciones hechas, o la combinación de un porcentaje de ese tipo más una suma fija. Los Agentes de Adquisiciones se deben seleccionar utilizando procedimientos de SBCC, asignándose al costo una ponderación de hasta el 50% (cincuenta por ciento). Cuando los Agentes de Adquisiciones únicamente proporcionan servicios de asesoría para adquisiciones o se desempeñan como "agentes" para todo un proyecto, en una oficina específica de ese proyecto, generalmente se les paga sobre la base de tiempo trabajado y, en esos casos, se deben seleccionar conforme a procedimientos apropiados para otro tipo de servicios, utilizando procedimientos SBCC y el contrato por tiempo trabajado especificado en estas Normas. El Agente debe seguir todos los procedimientos de adquisición conforme fueron incluidos en el Convenio de Préstamo y en el Plan de Adquisiciones del Prestatario aprobado por el Banco, incluyendo el uso del Pedido de Propuestas estándar, procedimiento de examen, y documentación. Lo anterior también aplica a los administradores de contratos de construcción. ----

3.18 Servicios de inspección. Los prestatarios pueden considerar la contratación de servicios de inspección para que inspeccionen y certifiquen los bienes antes de su embarque, o a su llegada al país Prestatario. La inspección normalmente tiene por objeto verificar que la calidad y cantidad de los bienes de que se trate sean las debidas y que los precios sean razonables. Los proveedores de servicios de inspección se deben seleccionar utilizando procedimientos de SBCC que asignen al costo una ponderación de hasta el 50% (cincuenta por ciento) y un tipo de contrato en que los pagos estén basados en un porcentaje del valor de los bienes inspeccionados y certificados. -----

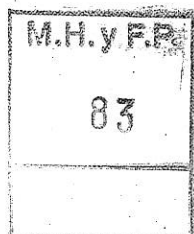
3.19 Bancos. Los bancos comerciales y de inversiones, las compañías financieras y los administradores de fondos contratados por los Prestatarios para la venta de activos, la emisión de instrumentos financieros u otras transacciones financieras de empresas, especialmente en el contexto de operaciones de privatización, se deben seleccionar bajo procedimientos SBCC. En el PP se deben establecer criterios de selección que guarden estrecha relación con la actividad --por ejemplo, experiencia en servicios similares o conjunto de posibles compradores-- y el costo de los servicios. Además de la remuneración convencional, llamada "honorarios fijos", la compensación incluye una "comisión de éxito"; esta comisión puede ser fija, pero normalmente se expresa como porcentaje del valor de los activos u otros instrumentos financieros que se han de vender. En el PP se indicará que para la evaluación del costo se tendrá en cuenta la comisión de éxito, ya sea conjuntamente con los honorarios fijos o por sí sola. En caso de que para la evaluación sólo se tome en cuenta la comisión de éxito, se debe establecer el mismo honorario fijo para todos los consultores incluidos en la lista corta, el que se indicará en el PP, y el puntaje financiero se basará en la comisión de éxito. Para la evaluación combinada (especialmente si se trata de grandes contratos), se podrá asignar al costo una ponderación mayor que la recomendada -----

en el párrafo 2.26. En el PP se debe establecer claramente la forma en que las propuestas deben presentarse y cómo se contratarán. -----

ANEXO III

3.20 Auditores. Generalmente los auditores llevan a cabo sus servicios en conformidad con TDR y normas profesionales perfectamente definidos. Se deben seleccionar conforme al método de SBCC, en que el costo debe ser un factor de selección importante (entre 40 y 50 puntos), o conforme al método basado en el menor costo que se describe en el párrafo 3.6. Para servicios menores⁵⁰, se pueden utilizar los procedimientos de selección basada en las calificaciones de los consultores. -----

3.21 "Contratistas de servicios". La ejecución de proyectos puede requerir, en particular, la contratación de gran cantidad de personas que prestan servicios por contrato. Su selección como consultores individuales o a través de una firma, debe llevarse a cabo de conformidad con la Sección V de estas Normas. Las descripciones de funciones, las calificaciones mínimas, las condiciones de empleo, los métodos de selección cuando se haga por medio de una contratación de una firma, y la medida en que el Banco examina la documentación y los métodos deben indicarse en la documentación del proyecto. El contrato debe ser incluido en el Plan de Adquisiciones para ser revisado por el Banco. -----



⁵⁰ Véase nota 31 al pie.

IV. TIPOS DE CONTRATO Y DISPOSICIONES IMPORTANTES

Tipos de Contrato

4.1 Contrato por una suma global.⁵¹ Este tipo de contrato se utiliza principalmente para servicios en que el alcance y la duración de los servicios, así como el producto que se exige de los consultores, se encuentran claramente definidos. Se utiliza en general para estudios sencillos de planificación y factibilidad, estudios ambientales, diseño detallado de estructuras estándar o comunes, diseño de sistemas de procesamiento de datos, y otros similares. Los pagos están vinculados a los productos (entregas), como informes, planos, listas de cantidades, documentos de licitación y programas de computación. El contrato debe incluir un precio fijo para las actividades que el consultor va a realizar y no debe ser sujeto a ningún ajuste de precios, excepto en los casos indicados en el párrafo 4.7 de estas Normas. Los contratos por una suma global son fáciles de administrar porque operan bajo el principio de un precio fijo para un alcance fijo, y los pagos se efectúan contra entrega de productos claramente especificados e hitos.

4.2 Contrato sobre la base del tiempo trabajado.⁵² Este tipo de contrato es apropiado cuando resulta difícil definir o fijar el alcance y la duración de los servicios, ya sea porque éstos están relacionados con actividades llevadas a cabo por terceros respecto de los cuales los plazos de ejecución pueden variar, o porque el aporte que se requiere de los consultores para alcanzar los objetivos del trabajo es difícil de determinar. Este tipo de contrato se utiliza generalmente para estudios complejos, supervisión de obras de construcción, servicios de asesoramiento, y para la mayoría de los servicios de capacitación. Los pagos se basan en las tarifas por hora, día, semana o mes convenidas para los expertos (cuyos nombres normalmente figuran en el contrato) y en gastos reembolsables, para lo cual se utilizan los gastos efectuados o los precios unitarios convenidos, o ambos. Las tarifas de los expertos incluyen remuneración, cargas sociales, gastos generales, utilidades y, si procede, bonificaciones especiales. El contrato debe incluir un monto máximo para el total de pagos que se han de efectuar a los consultores. En dicho monto se debe incluir una reserva para contingencias que permita cubrir el costo de servicios inesperados o de una prolongación imprevista del trabajo, así como una suma para cubrir los ajustes por inflación de conformidad con lo establecido en el párrafo 4.7 de estas Normas. Los contratos sobre la base del tiempo trabajado deben ser supervisados estrechamente y administrados por el contratante a fin de asegurar que el trabajo marche en forma satisfactoria y que los pagos solicitados por los consultores sean adecuados.

4.3 Contrato basado en el pago de honorarios fijos y/o de una comisión de éxito. El contrato basado en el pago de honorarios fijos y de una comisión de éxito se utiliza en general cuando el Consultor (un banco o una empresa financiera) está preparando a compañías para su venta o fusión con otras firmas, especialmente en operaciones de privatización. La remuneración del Consultor incluye un honorario fijo y una comisión de éxito; esta última se expresa normalmente como porcentaje del precio de venta de los activos.

⁵¹ Contrato estándar para servicios de consultoría (Remuneración mediante pago de una suma global). Este documento está disponible en la página web del Banco, www.worldbank.org/procure.

⁵² Contrato estándar para servicios de consultoría (Servicios complejos en base al tiempo trabajado). Este documento está disponible en la página web del Banco www.worldbank.org/procure.

4.4 Contrato a porcentaje. Este tipo de contrato se utiliza normalmente para servicios de adquisiciones e inspección. También se puede utilizar para servicios de agentes de adquisiciones y de inspección. En los contratos a porcentaje la remuneración que se paga al Consultor está directamente relacionada con el costo de construcción real o estimado del proyecto, o con el costo de los bienes adquiridos o inspeccionados. El contrato se negocia sobre la base de las prácticas del mercado para los servicios y/o del costo estimado en meses por persona de los servicios, o se adjudica sobre la base de propuestas competitivas. Se debe tener presente que cuando se trata de servicios de arquitectura o ingeniería, los contratos a porcentaje carecen implícitamente de incentivos para que el diseño resulte económico, por lo que no se recomienda su uso. En consecuencia, se recomienda emplear este tipo de contrato para servicios de arquitectura sólo si se basa en un costo proyectado fijo y si se refiere a servicios perfectamente definidos (pero no, por ejemplo, servicios de supervisión de obras). -----

4.5 Contrato con entrega no definida de los servicios o convenio de precios. Estos contratos se utilizan cuando los prestatarios necesitan tener rápido y continuo acceso a servicios especializados "a pedido" de asesoramiento sobre una actividad determinada, cuyo alcance y plazo no se pueden establecer por anticipado. Se utilizan por lo general para asegurar la disponibilidad de servicios de "asesores", conciliadores expertos, miembros de paneles, o expertos que participan en el diseño o la ejecución de sub proyectos o trabajos complejos durante la ejecución de proyectos financiados por el Banco (por ejemplo, un grupo de expertos sobre presas), grupos de solución de controversias, reformas institucionales, asesoramiento sobre adquisiciones, identificación y solución de problemas técnicos, evaluación de problemas de salvaguardias, etc.), normalmente por periodos de al menos un año. Los servicios son ofrecidos por firmas calificadas que se comprometen a poner a disposición una lista de expertos por medio de cartas de intención que envían como respuesta a una solicitud de expresiones de interés donde se establecen los criterios de calificaciones y experiencia necesarios de los expertos requeridos. Seguidamente, los Prestatarios deben establecer una lista larga de expertos calificados. El Prestatario y las firmas acuerdan las tarifas preestablecidas que se han de pagar a los expertos y las condiciones estándar del contrato. Los pagos se hacen sobre la base del tiempo efectivamente empleado en los servicios. Los expertos serán seleccionados de la lista larga según se vayan necesitando. El llamado debe sustentarse con TDR específicos basados en una evaluación/comparación cualitativa de los CVs de los expertos propuestas o sus tarifas. Se debe firmar un contrato para cada trabajo específico. -----

Disposiciones Importantes -----

4.6 Monedas. En el PP se indicará claramente que las firmas pueden expresar el precio de sus servicios en cualquier moneda totalmente convertible. Si los consultores lo desean, pueden expresar el precio como una suma de cantidades en distintas monedas extranjeras, con la salvedad de que la propuesta no puede incluir más de tres divisas. El Prestatario puede exigir que los consultores expresen en la moneda del país del Prestatario la parte del precio que corresponda a gastos nacionales efectuados en el país del Prestatario. Los pagos relacionados con el contrato se deben hacer en la moneda o monedas en que se haya requerido el pago en la propuesta. -----

4.7 Ajuste de precios. A fin de ajustar las tarifas de remuneración en los contratos sobre la base del tiempo trabajado, para tener en cuenta la inflación externa y/o local, se incluirá una disposición sobre ajuste de precios si se prevé que la duración del contrato sea superior a 18 (dieciocho) meses. Los contratos sobre la base del tiempo trabajado de duración menor pueden

incluir una disposición sobre ajuste de precios si se espera que la inflación externa o local sea elevada e impredecible. Normalmente, los contratos por una suma global no son sujetos a un ajuste de precios automático cuando su duración es de menos de 18 (dieciocho) meses, excepto en el caso de contratos plurianuales de menor valor (por ejemplo, los que se celebran con auditores). Excepcionalmente, el precio del contrato por suma global se puede modificar cuando se extiende el alcance de los servicios indicado en los TDR originales del contrato. -----

4.8 Disposiciones sobre pagos. Las disposiciones sobre pagos, incluidas las cantidades que se deban pagar, el calendario de pagos y los procedimientos de pago, deben ser acordadas en el curso de las negociaciones del contrato. Los pagos deben hacerse a intervalos regulares (como en el caso de los contratos sobre la base del tiempo trabajado) o contra entrega del producto convenido (como en el caso de los contratos por una suma global). Los pagos de todos los anticipos (por ejemplo, los que se hacen para cubrir los costos de movilización) deben estar asegurados por una garantía o una fianza por pago de anticipo, excepto en los casos de los contratos de menor valor definidos en el pie de página 34. Si el monto del anticipo es de 10% (diez por ciento) o menos del valor del contrato, el Prestatario puede decidir no requerir la garantía o fianza y especificarlo en el borrador del contrato que se incluye en el PP. -----

4.9 Los pagos deben efectuarse puntualmente de conformidad con lo dispuesto en el contrato. A ese efecto,-----

- a) El Banco podrá pagar a los consultores directamente a solicitud del Prestatario o, en casos excepcionales, mediante una Carta de Crédito;-----
- b) Sólo se deben retener las cantidades que estén en disputa y el resto de la factura se pagará de acuerdo al contrato; y-----
- c) El contrato estipulará el pago de gastos financieros si, por falta del contratante, el pago se atrasa más allá de la fecha permitida por el contrato; la tasa correspondiente a dichos gastos se especificará en el contrato.-----

4.10 Garantías de seriedad de la Propuesta y de Cumplimiento y Liquidación por Daños. No se recomienda la emisión de este tipo de garantías para los servicios de consultoría. Si se requieren, debe hacerse por una suma razonable. Su cumplimiento con frecuencia está sujeto a interpretación, es fácil hacer uso indebido de ellas y tienden a aumentar los costos para la industria de consultoría sin producir beneficios evidentes, costos que eventualmente pasan al Prestatario. Adicionalmente, la aplicación de liquidación por daños no se recomienda debido a que la presentación oportuna de los servicios de naturaleza intelectual y de asesoramiento depende de muchas maneras de las acciones del cliente y por lo tanto resulta difícil determinar que la responsabilidad de las demoras sea únicamente atribuible al consultor. - -----

4.11 Contribución del Prestatario. Por lo general, el Prestatario designa a miembros de su personal profesional para que desempeñe distintas funciones en el marco del trabajo que se ha de realizar. En el contrato entre el Prestatario y el Consultor se deben detallar las normas que gobiernan a dicho personal, denominado personal de contrapartida, así como los servicios que debe proporcionar el Prestatario, tales como vivienda, espacio de oficinas, apoyo de secretaría, servicios públicos, materiales y vehículos. En el contrato se deben indicar las medidas que el Consultor puede tomar en caso de que no sea posible proporcionar algunos de esos elementos o