

(bb) las actuaciones dirigidas a impedir materialmente el ejercicio de los derechos del Banco a inspeccionar y auditar de conformidad con el párrafo 1.16 (e), mencionada más adelante. -----

b) rechazará toda propuesta de adjudicación si determina que el licitante seleccionado para dicha adjudicación o su personal, sus agentes y sub consultores, subcontratistas, proveedores o sus empleados hayan participado, directa o indirectamente, en prácticas corruptas, fraudulentas, de colusión, coercitivas o de obstrucción para competir por el contrato de que se trate; -----

c) declarará la adquisición viciada y anulará la porción del préstamo asignada a un contrato si en cualquier momento determina que los representantes del Prestatario o de un beneficiario de alguna parte de los fondos del préstamo han participado en prácticas corruptas, fraudulentas, de colusión, coercitivas o de obstrucción durante el proceso de adquisición o la implementación de dicho contrato, sin que el Prestatario haya adoptado medidas oportunas y apropiadas que el Banco considere satisfactorias para corregir la situación, dirigidas a dichas prácticas cuando éstas ocurran, incluyendo no haber informado al Banco oportunamente al haberse conocido dichas prácticas; -----

d) sancionará a una firma o persona, en cualquier momento, de conformidad con el régimen de sanciones del Banco<sup>24</sup>, incluyendo declarar dicha firma o persona inelegible públicamente, en forma indefinida o durante un período determinado para: (i) que se le adjudique un contrato financiado por el Banco y (ii) que se le nomine subcontratista<sup>25</sup>, consultor, proveedor o proveedor de servicios de una firma que de lo contrario sería elegible para que se le adjudicara un contrato financiado por el Banco. -----

e) requerirá que, en los contratos financiados con un préstamo del Banco, se incluya una cláusula que exija que los Licitantes, proveedores y contratistas y sus subcontratistas sus agentes, personal, consultores, proveedores de bienes o servicios deben permitir al Banco revisar todas las cuentas, archivos y otros documentos relacionados con la presentación de las ofertas y el cumplimiento del contrato y someterlos a una verificación por auditores designados por el Banco; y -----

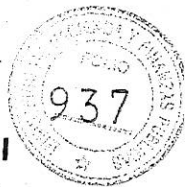
f) requerirá que, cuando un Prestatario adquiera bienes, obras o servicios distintos a los de consultoría directamente de una agencia de las Naciones Unidas de conformidad con lo establecido en el párrafo 3.10 de esta Normas y bajo un acuerdo firmado entre el Prestatario y la agencia de las Naciones Unidas, las provisiones relacionadas con las sanciones por fraude y corrupción estipuladas en este párrafo 1.16 deberán aplicarse en su integridad a todos los proveedores de bienes y servicios, contratistas, consultores, subcontratistas o sub consultores y a los empleados que hayan firmado contratos con dicha agencia de las Naciones Unidas. -----

M.H. y F.P.

83

<sup>24</sup> Una firma o persona podrá ser declarada inelegible para que se le adjudique un contrato financiado por el Banco: (i) al término de un procedimiento de sanciones en contra del mismo, de conformidad con el régimen de sanciones del Banco, que incluye la inhabilitación conjunta de acuerdo a lo acordado con otras Instituciones Financieras Internacionales incluyendo los Bancos Multilaterales de Desarrollo, y las sanciones corporativas del Grupo Banco Mundial para casos de fraude y corrupción en la administración de adquisiciones; y (ii) cuando se le sancione con suspensión temporal o suspensión temporal temprana en relación con un procedimiento de sanción en proceso. Véase el pie de página 14 del párrafo 8 en el Apéndice 1 de estas Normas.

<sup>25</sup> Un subcontratista, consultor, fabricante y/o un proveedor de productos o servicios (se usan diferentes nombres según el documento de licitación utilizado) nominado es aquel que ha sido: (i) incluido por el licitante en su solicitud de precalificación u oferta por cuanto aporta la experiencia clave y específica y el conocimiento que permite al licitante cumplir con los criterios de calificación para una licitación en particular; o (ii) nominado por el prestatario.



Como excepción a lo anterior, los párrafos 1.16 (d) y (e) no aplicarán a las agencias de las Naciones Unidas ni a sus empleados y el párrafo 1.16 (e) no aplicará a los contratos celebrados entre la agencia de las Naciones Unidas y sus proveedores de bienes y servicios. En tales casos, las Naciones Unidas y el Banco acordarán los términos para aplicar las regulaciones de las Naciones Unidas en relación a investigación de alegaciones de fraude y corrupción, entre los cuales deberá estar la obligación de informar periódicamente al Banco de las decisiones y acciones tomadas. El Banco se reserva el derecho de solicitar al Prestatario la suspensión o terminación del contrato. Las agencias de las Naciones Unidas deberán consultar al Banco acerca de la lista de individuos y firmas suspendidas o sancionadas. Si una agencia de las Naciones Unidas firma un contrato o una orden de compra con una firma o individuo suspendido o sancionado por el Banco, éste no financiará los gastos relacionados con las mismas y procederá a aplicar otras medidas según sea necesario. -----

1.17 Con el acuerdo del Banco específico, un Prestatario podrá incluir en los formularios de licitación para contratos financiados por el Banco, la declaratoria jurada del licitante de observar las leyes del país contra fraude y corrupción (incluyendo sobornos), cuando compita o ejecute un contrato, conforme éstas hayan sido incluidas en los documentos de licitación<sup>26</sup>. El Banco aceptará la introducción de tal declaratoria a petición del país del Prestatario, siempre que los acuerdos que rijan esa declaratoria sean satisfactorios al Banco. ----

#### Plan de Adquisiciones -----

1.18 La preparación de un Plan de Adquisiciones<sup>27</sup> realista es crítica para el monitoreo e implementación exitosos del proyecto. Como parte de la preparación de un proyecto el Prestatario debe preparar una versión preliminar del Plan de Adquisiciones que aunque sea tentativa, cubra la totalidad del alcance del proyecto. Como mínimo, el Prestatario debe preparar un Plan de Adquisiciones detallado y exhaustivo que incluya todos los contratos para los cuales se piensa hacer algún trabajo de licitación en los primeros 18 (dieciocho) meses de la implementación del proyecto. Se debe llegar a un acuerdo con el Banco a más tardar en la etapa de negociación del Préstamo. El Prestatario debe actualizar el Plan de Adquisiciones a lo largo del proyecto, al menos una vez al año. La actualización deberá incluir contratos ya adjudicados y por adjudicar en los siguientes 12 (doce) meses. Todos los planes de adquisiciones y sus -----

<sup>26</sup> Como ejemplo, dicha declaratoria jurada podría decir como sigue: "Declaramos que, al competir en (y, si somos sujetos de una adjudicación, al ejecutar) el contrato anterior, observaremos estrictamente las leyes contra fraude y corrupción vigentes en el país del [Comprador] [Patrón], conforme esas leyes han sido incluidas por el [Comprador] [Patrón] en los documentos de licitación para este contrato." -----

<sup>27</sup> El Plan de Adquisiciones y cualquier actualización subsecuente deberá incluir como mínimo: (i) una breve descripción de los bienes, obras y servicios distintos a los de consultoría requeridos para llevar a cabo el proyecto durante el período en cuestión, (ii) los métodos propuestos para las contrataciones que estén de acuerdo con el Convenio de Préstamo, y (iii) cualquier provisión para la aplicación de preferencia doméstica de conformidad con el párrafo 2.55; (iv) los procedimientos y montos límite aplicables para el examen del Banco y (v) el tiempo estimado para las contrataciones clave y cualquier otra información que el Banco razonablemente requiera. Se podrán agrupar varios contratos pequeños y similares. Para los proyectos o componentes que responden a la demanda tales como los de Desarrollo Impulsado por la Comunidad, o los de enfoque sectorial (SWAPs), entre otros, donde no se puede identificar anticipadamente el calendario de los contratos, se podrá acordar con el Banco la utilización de un modelo de Plan de Adquisiciones de tal manera que se puedan monitorear e implementar las contrataciones. Si el proyecto incluye la contratación de servicios de consultoría, el Plan de Adquisiciones deberá igualmente incluir los métodos de selección de conformidad con las Normas para la Selección y Contratación de Consultores con préstamos del BIRF y créditos de la AIF y Donaciones por Prestatarios del Banco Mundial. -----



**ANEXO III**

actualizaciones o modificaciones deberán estar sujetos a previa revisión y “no objeción” del Banco antes de su implementación<sup>28</sup>. Una vez se hayan terminado las negociaciones del Préstamo y se haya otorgado la “no objeción”, el Banco deberá gestionar la publicación del Plan de Adquisiciones acordado y cualquier actualización subsecuente en su portal de internet. -----

<sup>28</sup> Véase el Apéndice I.

## II. LICITACIÓN PÚBLICA INTERNACIONAL

### A. Generalidades

#### Introducción

2.1 El objetivo de la licitación pública internacional, tal como se describe en las presentes Normas, es proporcionar a todos los posibles licitantes elegibles<sup>29</sup> notificación oportuna y adecuada de las necesidades de un Prestatario, y proporcionar a tales licitantes una oportunidad igual para presentar ofertas, con respecto a los bienes, obras y servicios distintos a los de consultoría.

#### Tipo y Monto de los Contratos

2.2 Los documentos de licitación deben especificar claramente el tipo de contrato que ha de celebrarse y las estipulaciones contractuales adecuadas propuestas al efecto. Los tipos más comunes de contratos estipulan pagos sobre la base de una suma alzada, precios unitarios, reembolso de costos más comisión fija, o combinaciones de estas modalidades. Los contratos sobre la base de costos reembolsables son aceptables para el Banco solamente en circunstancias excepcionales, tales como situaciones de gran riesgo, o cuando los costos no pueden determinarse anticipadamente con exactitud suficiente. Tales contratos deben incluir incentivos para limitar los costos.

2.3 El monto y alcance de los contratos individuales dependerán de la magnitud, características y ubicación del proyecto. Con respecto a los proyectos que requieren una variedad de obras y equipo, por lo común se adjudican separadamente contratos para las obras civiles y para el suministro y la instalación, o ambas cosas, de los diferentes elementos de planta<sup>30</sup>, equipo y obra civil.

2.4 En ciertos casos, en particular cuando se trate de plantas industriales y de energía de gran magnitud, el Banco podrá aceptar o requerir la celebración de un contrato de responsabilidad única bajo el cual algunos equipos y obras se agrupan en un solo contrato<sup>31</sup>. Un contrato de responsabilidad única podrá ser un contrato de llave en mano de acuerdo al cual una entidad asume total responsabilidad de proveer una planta industrial o instalación totalmente equipada y lista para operación (contra entrega de la "llave en la mano")<sup>32</sup>. Los contratos que incluyen la

<sup>29</sup> Véanse los párrafos 1.8, 1.9 y 1.10.

<sup>30</sup> En estas Normas "planta" se refiere a equipo instalado, como en el caso de un establecimiento de producción.

<sup>31</sup> Normalmente, estos contratos de responsabilidad única incluyen varias plantas, equipos, maquinaria, materiales o sus partes, e incluyen todas las actividades de contratación, provisión y ensamblaje y/o instalación de los equipos, la construcción de la planta o las obras especializadas que han de ser incorporadas en la planta. Estos contratos podrían ser contratos de Suministro e Instalación donde el Prestatario prepara y se hace responsable de la ingeniería y el diseño, o un contrato de Diseño, Suministro e Instalación donde el Contratista es quien prepara y se hace responsable de la ingeniería y el diseño de la Planta.

<sup>32</sup> Un contrato llave en mano es un contrato de responsabilidad única con un "monto global" y cuyos pagos se realizan conforme al cumplimiento de los hitos del contrato. Para estos contratos, el Empleador normalmente provee únicamente el diseño básico (es decir, los parámetros principales de la ingeniería del proyecto).



construcción, instalación o ensamblaje y los servicios conexos podrán adjudicarse igualmente bajo la modalidad de contratos de administración.<sup>33</sup> **ANEXO III**

2.5 Para un proyecto que requiere elementos similares pero separados de equipo u obras, se puede llamar a licitación por medio del proceso de porciones o paquetes de tal manera que se atraigan tanto empresas grandes como pequeñas, a las cuales se les podría permitir que presentaran ofertas con respecto a contratos individuales (porciones) o a un grupo de contratos similares (paquete), según su preferencia. Todas las ofertas y combinaciones de ofertas han de recibirse dentro de un mismo plazo y abrirse y evaluarse simultáneamente para determinar la oferta o combinación de ofertas que ofrezcan al Prestatario el precio evaluado más bajo<sup>34</sup>.

#### Licitación en dos Etapas

2.6 En el caso de contratos para: a) la construcción de plantas grandes y complejas que se hayan adjudicado bajo responsabilidad única (incluyendo los que se han adjudicado bajo la modalidad llave en mano), el diseño, suministro e instalación de una planta; (b) la construcción de obras de naturaleza y complejidad especiales; o (c) el suministro de tecnologías de sistemas de información o de comunicación que son sujetas a los rápidos avances tecnológicos, puede no ser aconsejable o práctico preparar por anticipado las especificaciones técnicas completas. Dada la complejidad de estos contratos y con el objetivo de evitar desviaciones respecto a las especificaciones del Prestatario, el Banco podrá requerir que se lleve a cabo un procedimiento de licitación en dos etapas. En una primera etapa, se invita a presentar propuestas técnicas sin incluir los precios, sobre la base de un diseño conceptual o especificaciones de funcionamiento, sujetas a aclaraciones y ajustes técnicos y comerciales. En la segunda etapa, se invita a presentar ofertas técnicas y financieras definitivas, sobre la base de documentos de licitación modificados<sup>35</sup>.

#### Notificación y Publicidad

2.7 La notificación a tiempo de las oportunidades para licitar es fundamental en los procedimientos competitivos. El Prestatario debe preparar y presentar al Banco una versión del Anuncio General de Adquisiciones. El Banco tramitará la publicación del anuncio en UN Development Business online (UNDB online) y el portal de internet del Banco<sup>36</sup>. El Anuncio General de Adquisiciones debe contener información referente al Prestatario (o Prestatario potencial), el monto y finalidad del préstamo, la magnitud de las adquisiciones que se hayan planeado en el Plan de Adquisiciones y el nombre, el teléfono (o número de fax) y la dirección de los organismo(s) del Prestatario encargado(s) de las adquisiciones, incluyendo la dirección de un portal electrónico de amplio uso al cual se pueda acceder libremente nacional e internacionalmente o una Página Web donde se publiquen

<sup>33</sup> En construcción, bajo un Contrato de Administración, el contratista no ejecuta el trabajo directamente sino que subcontrata y administra el trabajo de los demás contratistas, asumiendo la responsabilidad y riesgo totales por concepto de precio, calidad y cumplimiento a tiempo. Por el contrario, un Administrador de la Construcción es un consultor o agente del Prestatario que no se hace responsable de ninguno de los riesgos mencionados. Si es financiado por el Banco, el Administrador de la Construcción debe ser seleccionado de conformidad con las Normas de Consultores (párrafo 3.11).

<sup>34</sup> Véanse los párrafos 2.49-2.54 de los procedimientos de evaluación de ofertas.

<sup>35</sup> Para el examen de los documentos de licitación en la Segunda etapa el Prestatario debe respetar la confidencialidad de las ofertas técnicas de los licitantes que se utilizaron en la primera etapa, en consistencia con los requisitos de transparencia y derechos de propiedad intelectual.

<sup>36</sup> El UNDB es una publicación de Naciones Unidas. La información sobre suscripciones está disponible en Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Página Web: [www.devbusiness.com](http://www.devbusiness.com); e-mail: [dbsubscribe@un.org](mailto:dbsubscribe@un.org)); El Portal de Internet del Banco es [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

los Anuncios Específicos de Adquisiciones. Cuando éstas se conozcan, se deben indicar las fechas en que los interesados pueden obtener los documentos de precalificación o de licitación. Los documentos de precalificación o de licitación, según el caso, no se deben poner a disposición del público antes de la fecha de publicación del Anuncio General de Adquisiciones. -----

2.8 Los llamados a precalificación o a licitación, según sea el caso, deben publicarse como Anuncios Específicos de Adquisiciones por lo menos en un periódico de circulación nacional en el país del Prestatario o en la gaceta oficial, o un portal electrónico o sitio web de amplio uso y de libre acceso a nivel nacional e internacional. Estos anuncios deben publicarse en inglés, español o francés, o si así lo decide el Prestatario, en el idioma nacional de acuerdo con lo especificado en el párrafo 2.15. Tales llamados se deben publicar también en el UNDB online. La notificación debe efectuarse con antelación suficiente para que los posibles licitantes puedan obtener los documentos de precalificación o licitación y preparar y presentar sus ofertas<sup>37</sup>. El Banco tramitará la publicación simultánea de todos los Anuncios Específicos de Adquisiciones preparados por el Prestatario en el portal de internet del Banco. ---

#### Precalificación de Licitantes -----

2.9 La precalificación generalmente es necesaria en los casos de obras de magnitud o de complejidad considerable, o en cualquier otra circunstancia en que el alto costo de la preparación de ofertas detalladas pudiera desalentar la competencia, como por ejemplo cuando se trata de equipos diseñados sobre pedido, plantas industriales, servicios especializados, y algunos contratos de complejos sistemas de información y tecnología y contratos de responsabilidad única (incluyendo los de llave en mano), de diseño y construcción, o de administración. Esto también asegura que las invitaciones a participar en la licitación se envíen solamente a quienes cuenten con la capacidad y los recursos necesarios. La precalificación debe basarse únicamente en la capacidad y recursos de los posibles licitantes elegibles para ejecutar satisfactoriamente el contrato de que se trate, teniendo en cuenta factores objetivos y medibles tales como: a) experiencia general y específica relevante e historia de cumplimiento satisfactorio y terminación exitosa de contratos similares dentro de un periodo determinado b) situación financiera y de aplicar, c) capacidad de construcción o fabricación de plantas. -----

2.10 La invitación a la precalificación para la licitación de contratos específicos o grupos de contratos similares se debe publicar y notificar de acuerdo con lo estipulado en los párrafos 2.7 y -----

2.8 de estas Normas. A los interesados que respondan a la invitación se les debe enviar una descripción del alcance del contrato y una clara definición de los requisitos necesarios para la precalificación. El Prestatario debe usar el Documento Estándar de Precalificación del Banco y ajustarlo lo menos posible según sea necesario y aceptado por el Banco. A todos los postulantes que reúnan los requisitos especificados se les permitirá presentarse a la licitación. El Prestatario debe comunicar los resultados de la precalificación a todos los postulantes. Tan pronto la precalificación haya terminado, los documentos de licitación deben ser puestos a la disposición de los posibles licitantes calificados. En el caso de precalificación para grupos de contratos que hayan de ser adjudicados al mismo tiempo o durante un cierto período de tiempo, se podrá imponer un límite al número o al valor total de los contratos que pueden adjudicarse a un mismo Licitante, basándose su capacidad técnica y financiera para

<sup>37</sup> Véase el párrafo 2.44. -----

cumplir con los criterios de calificación del grupo de contratos. Cuando haya transcurrido un periodo mayor a doce meses entre la fecha en que el Prestatario seleccionó la lista de firmas precalificadas y el llamado a licitación, el Banco podrá requerir que se lleva a cabo un nuevo proceso de precalificación a través de una nueva publicación. La verificación de la información utilizada para precalificación de los Licitantes, incluyendo sus compromisos actuales, debe ser presentada en el momento de la adjudicación del contrato, junto con la información que sustenta la capacidad en cuanto al personal y el equipo. Se le podrá negar a un licitante la adjudicación del contrato cuando se juzgue que éste ya no cumple con los criterios de calificación requeridos en cuanto a la capacidad técnica y financiera para ejecutar el contrato satisfactoriamente. Si ningún o muy pocos licitantes logran ser precalificados y lo que daría lugar a una falta de competencia, el Prestatario puede emitir una invitación a precalificación revisada siempre y cuando cuente con la previa no-objeción del Banco.

## B. Documentos de Licitación

### Generalidades

2.11 En los documentos de licitación debe proporcionarse toda la información necesaria para que un posible licitante prepare una oferta con respecto a los bienes, obras y servicios distintos a los de consultoría que deban suministrarse. Si bien el detalle y complejidad de estos documentos pueden variar según la magnitud y características del conjunto que se licite y el contrato en cuestión, ordinariamente deben incluir: el llamado a licitación; instrucciones a los licitantes y datos de la licitación; el formulario o carta de oferta; el formulario del contrato; las condiciones contractuales, tanto generales como especiales; especificaciones y planos; la información técnica que corresponda (incluyendo las características geológicas y ambientales); listas de bienes o cantidades; el plazo de entrega o terminación y los apéndices necesarios, tales como formularios de diversas garantías. La base sobre la cual se debe evaluar la oferta y se escogerá la oferta más baja evaluada se describirá claramente en las instrucciones a los licitantes, en las especificaciones, o en ambas. Si se cobra una suma por los documentos de licitación, ésta debe ser razonable y reflejar solamente el costo de transcripción, impresión o publicación en formato electrónico y envío y no ser tan alta como para desalentar a licitantes calificados. Los documentos de licitación para contratación de obras podrán indicar el costo total estimado del contrato pero no deberán indicar estimaciones del costo del Prestatario tales como listas de cantidades con precios. El Prestatario podrá utilizar un sistema electrónico para distribuir los documentos de licitación, siempre y cuando el Banco esté satisfecho con la funcionalidad de ese sistema. Si los documentos de licitación se distribuyen electrónicamente, el sistema debe ser seguro para impedir modificaciones a los documentos de licitación y no debe restringir el acceso de licitantes a los documentos de licitación. En los siguientes párrafos se dan orientaciones acerca de componentes críticos de los documentos de licitación.

2.12 Los Prestatarios deben utilizar los Documentos Estándar de Licitación (DELs) apropiados, emitidos por el Banco, con los cambios mínimos que éste considere aceptables y que sean necesarios para cubrir cuestiones específicas relativas a un proyecto. Todo cambio de ese tipo se introducirá solamente por medio de las hojas de datos de la licitación o del contrato, o a través de condiciones especiales del contrato, y no mediante cambios en la redacción de los DELs del Banco. En los casos en que no se hayan emitido los DELs pertinentes, el Prestatario debe utilizar otras condiciones contractuales reconocidas



internacionalmente y formularios de contrato aceptables para el Banco.

#### Validez de las Ofertas y Garantía de Seriedad

2.13 Se debe exigir a los licitantes que presenten ofertas que éstas permanezcan válidas durante un período especificado en los documentos de licitación, que sea suficiente para permitir al Prestatario terminar la comparación y evaluación de las ofertas y obtener las aprobaciones necesarias dentro de la entidad del Prestatario y la no-objeción del Banco a la recomendación de adjudicación (de ser requerido en el Plan de Adquisiciones), de tal manera que el contrato se pueda adjudicar dentro de ese período.

2.14 Los Prestatarios tienen la opción de requerir una garantía de seriedad de la oferta. Cuando se utilice, la garantía debe ser por el monto especificado en los documentos de licitación<sup>38</sup> y la garantía de seriedad debe mantenerse vigente por un período (de por lo general 4 (cuatro) semanas adicionales al período de validez de las ofertas) que sea suficiente para proporcionar al Prestatario un tiempo razonable para actuar en caso de que la garantía se hiciese exigible. Las garantías de seriedad deben ser devueltas a los licitantes no favorecidos una vez que se haya firmado el contrato. En lugar de una garantía de seriedad, el Prestatario puede requerir que los licitantes firmen una declaratoria aceptando que la elegibilidad de licitar en otro contrato con la entidad que hizo el llamado a licitación debe ser suspendida por el plazo de tiempo especificado en los documentos de licitación si retiran o modifican sus ofertas durante el período de validez o si les es adjudicado el contrato, y no cumplen con firmar el mismo o entregar una garantía de cumplimiento antes de la fecha límite estipulada en los documentos de licitación.

#### Idioma

2.15 Los documentos de precalificación y licitación se deben preparar en uno de los siguientes idiomas: inglés, francés o español. El Prestatario tiene la opción de emitir versiones traducidas de estos documentos en otros idiomas diferentes a los mencionados, los cuales podrán ser: (a) el idioma nacional del Prestatario o (b) el idioma utilizado nacionalmente en el país de Prestatario en transacciones comerciales. En adelante los dos se denominarán "el Idioma Nacional".<sup>39</sup> Si los documentos son preparados en dos idiomas, los licitantes pueden presentar su solicitud de precalificación o su oferta, según sea el caso, en cualquiera de los dos idiomas en los que se hayan emitido los documentos. En cualquier caso, el contrato firmado con el licitante debe siempre estar escrito en el idioma en que la oferta fue presentada y este idioma será el que gobierne las relaciones contractuales entre el Prestatario y el licitante. Si el contrato se firma en el idioma nacional, el Prestatario debe proveer al Banco, junto con la versión original del

<sup>38</sup> El formato de la garantía de seriedad debe estar de acuerdo con los DELs y las garantías deben ser emitidas por un banco con reconocida buena reputación o por una institución financiera tal como una compañía aseguradora, seleccionada por el licitante. Si la institución financiera que emite la garantía tiene domicilio fuera del país del Prestatario, para que la garantía sea exigible, dicha institución financiera debe tener una corresponsal con domicilio en el país del Prestatario. Se debe permitir que los Prestatarios presenten garantías bancarias emitidas directamente por un Banco de su preferencia que esté ubicado en cualquier país elegible.

<sup>39</sup> El Banco debe expresar su satisfacción con el idioma que se utilice. El Prestatario debe hacerse responsable de proveer traducciones fieles de los documentos en el Idioma Nacional. En caso de que se presente una discrepancia con los documentos en inglés, francés o español, el texto de los documentos en inglés, francés o español deberá prevalecer. Si el Prestatario tiene más de un Idioma Nacional, y la ley nacional requiere que las actas oficiales sean emitidas en todos los idiomas nacionales, el Prestatario deberá usar uno de los idiomas nacionales para el proceso de precalificación y para los documentos de licitación y emitir versiones traducidas en los otros idiomas nacionales.



contrato, una traducción precisa del contrato en inglés, francés o español de acuerdo a lo estipulado en el Apéndice 1. No se debe solicitar ni permitir que los licitantes firmen contratos en más de un idioma. -----

#### Claridad de los Documentos de Licitación -----

2.16 Los documentos de licitación deben estar redactados de manera que permitan y alienten la competencia internacional y en ellos se deben describir con toda claridad y precisión las obras a ejecutar, su ubicación, los bienes a suministrar, el lugar de entrega o instalación, el calendario de entrega o terminación, los requisitos mínimos de funcionamiento, y los requisitos en cuanto a garantías y mantenimiento, así como cualesquiera otras condiciones pertinentes. Además, si fuere del caso, en los documentos de licitación deben definirse las pruebas, normas y métodos que se deben utilizar para juzgar si el equipo, una vez entregado, y las obras, después de completada su ejecución, se ajustan a las especificaciones. Los planos deben concordar con el texto de las especificaciones, y se debe establecer el orden de precedencia entre ambos. -----

2.17 Los documentos de licitación deben identificar los factores que se tomarán en cuenta, además del precio, al evaluar las ofertas, y la forma en que se cuantificarán o evaluarán dichos factores. Si se permiten ofertas basadas en diseños alternativos, materiales, calendarios de terminación, condiciones de pago, etc., deben especificarse expresamente los requisitos para su aceptabilidad y el método para su evaluación. -----

2.18 Se debe proporcionar a todos los posibles licitantes la misma información, y se ofrecerá a todos ellos las mismas oportunidades para obtener información adicional oportunamente. El Prestatario debe dar a los posibles licitantes acceso razonable al lugar en que se ejecuta el proyecto. En el caso de los contratos relativos a obras o suministros complejos, en particular los que puedan necesitarse para rehabilitar obras o equipo existentes, se puede organizar una reunión previa a la licitación, en la cual los posibles licitantes puedan reunirse con representantes del Prestatario para obtener aclaraciones (en persona o electrónicamente). Se debe enviar una copia (impresa o por envío electrónico) de las actas de la reunión a todos los licitantes potenciales, y al Banco. Las modificaciones a los documentos de licitación incluyendo informaciones adicionales, aclaraciones y correcciones de errores deben enviarse a cada uno de los posibles licitantes que adquirieron los documentos de licitación originales y todos los licitantes registrados, con tiempo suficiente respecto a la fecha fijada como límite para la recepción de las ofertas, a fin de que los licitantes puedan tomar medidas apropiadas. Cualquier modificación a los documentos de licitación deberá hacerse por medio de una adenda. De ser necesario, se debe prorrogar la fecha límite. El Banco debe recibir una copia (impresa o enviada electrónicamente) y debe ser consultado con respecto a una notificación de "no objeción" cuando el contrato esté sujeto a revisión previa. -----

M.H.Y.F.F.

#### Normas Técnicas -----

83

2.19 Las normas y especificaciones técnicas citadas en los documentos de licitación deben promover la competencia más amplia posible, asegurando simultáneamente el cabal cumplimiento de los requisitos de funcionamiento de los bienes o las obras que se contraten. En la medida de lo posible, el Prestatario debe especificar normas técnicas de aceptación internacional, como las emitidas por la Organización Internacional de Normalización, a las cuales deban ajustarse el equipo, los materiales o la mano de obra. En los casos en que no existan

normas técnicas internacionales, o cuando las existentes no sean apropiadas, se pueden especificar normas técnicas nacionales. En todo caso, en los documentos de licitación se debe estipular que también se deben aceptar equipos, materiales y formas de ejecución que cumplan con otras normas técnicas que sean por lo menos sustancialmente equivalentes a las internacionales.

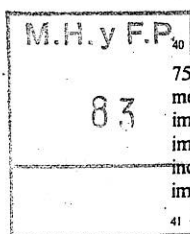
#### Uso de Marcas Comerciales

2.20 Las especificaciones técnicas deben basarse en características aplicables y/o requisitos de funcionamiento relevantes. Debe evitarse mencionar marcas comerciales, números de catálogos o clasificaciones similares. Si fuere necesario citar una marca comercial o número de catálogo de un fabricante determinado a fin de aclarar una especificación que de otro modo sería incompleta, deben agregarse las palabras "o equivalente" a continuación de dicha referencia. La especificación debe permitir la aceptación de ofertas de bienes que tengan características similares y que proporcionen un funcionamiento y calidad por lo menos sustancialmente iguales a los especificados. Antes de que el Prestatario emita documentos de licitación para la adquisición de bienes de una marca comercial específica que no tenga equivalencia, especialmente para el caso de los Sistemas de Tecnología de Información, el Prestatario deberá enviar una justificación detallada al Banco para su revisión y "no objeción". Dicha justificación deberá incluir el análisis de compatibilidad con los sistemas existentes y las inversiones que se hayan hecho previamente en el producto de marca.

#### Precios

2.21 La invitación a licitar bienes suministrados desde el extranjero que se vayan a importar se debe efectuar sobre la base CIP (lugar de destino)<sup>40</sup>. La invitación a licitar bienes suministrados que hayan sido previamente importados debe efectuarse sobre la base CIP (lugar de destino) de manera separada indicando el monto efectivo pagado por importe de aduana e impuestos. La invitación a licitar bienes producido en el país del Prestatario se debe efectuar sobre la base EXW<sup>41</sup> (puesto en taller, puesto en fábrica o en existencia), más el costo de transporte terrestre interno y seguros al lugar de destino. Se les debe permitir a los licitantes que contraten el transporte marítimo o de otro tipo y los seguros respectivos con cualquier proveedor elegible.<sup>42</sup> Se le debe exigir al licitante que incluya en su cotización los servicios de instalación, puesta en marcha u otros servicios similares, cuando éstos sean requeridos como en el caso de los contratos de "suministro e instalación".

2.22 En el caso de los contratos de responsabilidad única (incluyendo los de llave en mano), el licitante debe cotizar el precio de la planta instalada in situ, incluidos todos los costos por



<sup>40</sup> Para definiciones más detalladas consúltese INCOTERMS 2010, publicado por la Cámara de Comercio Internacional, 38 Cours Albert 1<sup>er</sup>, 75008 París, Francia. CIP significa flete y seguro pagado (al lugar de destino enunciado). Este término puede ser utilizado sin relación con el medio de transporte, incluyendo el transporte por medios múltiples. El término CIP se refiere a derechos aduanales y otros impuestos de importación no pagados, que son responsabilidad del Prestatario, tanto para los bienes importados o que deban ser importados. Para bienes de importación previa, el precio CIP cotizado debe ser distinto del valor original de importación de los bienes declarados en aduanas y debe incluir cualquier descuento o aumentos del agente o representante local y todos los costos locales con excepción de los derechos de aduana e impuestos, los cuales deben ser pagados por el comprador.

<sup>41</sup> El precio EXW debe comprender todos los derechos y los impuestos sobre las ventas y de otro tipo que ya se hayan pagado o que hayan de pagarse por los componentes y materias primas que se empleen en la fabricación o armado del equipo, o por la importación previa del equipo ofrecido en la licitación. Bienes fabricados incluyen bienes ensamblados.

<sup>42</sup> Véase los párrafos 1.8, 1.9 y 1.10.

concepto de suministro del equipo, transporte marítimo y terrestre, seguro, instalación y puesta en marcha, así como las obras conexas y todos los demás servicios incluidos en el contrato, como diseño, mantenimiento, operación, etc. Salvo indicación contraria en los documentos de licitación, el precio del contrato llave en mano debe incluir todos los derechos, impuestos y otros gravámenes.<sup>43</sup>

2.23 A los licitantes de contratos de obras y servicios distintos a los de consultoría, se les pedirá que coticen precios unitarios o precios globales para la ejecución de las obras o los servicios distintos a los del consultoría, y dichos precios deben incluir todos los derechos, impuestos y otros gravámenes. A los licitantes se les permitirá obtener todos los insumos (excepto la mano de obra no calificada) de cualquier fuente elegible, de modo que puedan presentar ofertas más competitivas. -----

#### Ajustes de precios -----

2.24 En los documentos de licitación se debe especificar ya sea que a) los precios de las ofertas deben ser fijos, o b) que se harán ajustes de precio (aumento o disminución) en caso de ocurrir cambios en los principales componentes de los costos del contrato, tales como mano de obra, equipos, materiales y combustible. Por lo común, no son necesarias las disposiciones de ajustes de precio en los contratos simples en los cuales el suministro de los bienes o la terminación de obras se completan en un período menor de 18 (dieciocho) meses, pero se deben incluir en los contratos que se ejecuten en más de 18 (dieciocho) meses. Los documentos de licitación para contratos de corta duración podrán igualmente incluir una provisión similar para el ajuste de precios cuando se prevé que la tasa de inflación local o internacional va a ser alta. Sin embargo, es práctica común obtener precios fijos para algunas clases de equipo, independientemente de su plazo de entrega. En tales casos, no se necesitan disposiciones sobre ajuste de precios. -----

2.25 Los precios deben ajustarse aplicando una o varias fórmulas prescritas que desglosen el precio total del contrato en componentes que se ajusten mediante índices de precios especificados para cada componente. En los documentos de licitación se debe definir claramente la fórmula y la fecha de base para su aplicación. Si la moneda de pago es distinta de la del país de origen del insumo y de la del índice correspondiente, se debe aplicar a la fórmula un factor de corrección, a fin de evitar un ajuste incorrecto. Bajo circunstancias excepcionales, los documentos de licitación pueden contemplar ajustes de precios sobre la base de prueba documental (con inclusión de facturas) proporcionadas por el proveedor o contratista. -----

#### Transporte y seguros -----

2.26 Los documentos de licitación deben permitir que los proveedores y contratistas contraten el transporte y los seguros con cualquier fuente elegible. En los documentos de licitación se deben especificar los tipos y condiciones del seguro que haya de proveer el licitante. Se debe exigir una póliza contra todo riesgo para todos los contratos. En el caso de bienes y de contratos de responsabilidad única, la indemnización que deba pagarse por concepto de seguro de transporte debe ser por lo menos igual al 110% (ciento diez por ciento) del precio CIP de los

<sup>43</sup> Los bienes en ofertas de contratos llave en mano puede ser invitadas sobre la base de precio DDP (lugar de destino enunciado) y, al preparar sus ofertas, los licitantes deben sentirse libres de elegir bienes importados o bienes fabricados en el país del Prestatario. -----



bienes a ser importados en la moneda del contrato o en una moneda de libre conversión, a fin de asegurar la pronta reposición de los bienes perdidos o dañados. En proyectos de construcción o de suministro e instalación de gran envergadura, en los que intervienen varios contratistas en un mismo lugar, el Prestatario podrá obtener un seguro "global" o para la totalidad del proyecto, en cuyo caso el Prestatario debe solicitar ofertas mediante un procedimiento competitivo para obtenerlo, usando procedimientos aceptables por el Banco en caso de que el costo del seguro sea cubierto por el Banco. -----

2.27 Como excepción, si el Prestatario no desea obtener el seguro por medio del contrato, sino que prefiere hacer sus propios arreglos o reservar el transporte y el seguro para compañías nacionales u otras fuentes, debe demostrar al Banco que: (a) cuenta con recursos de los cuales puede disponer fácilmente para pagar oportunamente, en una moneda de libre conversión, las indemnizaciones requeridas para reponer los bienes perdidos o dañados y (b) los riesgos están cubiertos adecuadamente. Adicionalmente, para la importación de bienes, se pedirá a los licitantes que coticen precios FCA (lugar designado de despacho) o CPT (lugar de destino designado)<sup>44</sup> además del precio CIP (lugar de destino) especificado en el párrafo 2.21. La selección de la oferta evaluada como la más baja se debe hacer sobre la base del precio CIP (lugar de destino convenido), pero el Prestatario puede suscribir el contrato sobre la base del precio FCA o CPT y hacer sus propios arreglos para el transporte, el seguro, o ambos. En esas circunstancias, el contrato se debe limitar al costo FCA o CPT. -----

#### Disposiciones Monetarias -----

2.28 Los documentos de licitación deben especificar la moneda o monedas en que los licitantes hayan de expresar sus precios, el procedimiento para la conversión a una sola moneda de los precios expresados en diferentes monedas para fines de comparación de las ofertas, y las monedas en las que se pague el precio del contrato. Las siguientes disposiciones (párrafos 2.29-

2.33) tienen por objeto a) asegurar que los licitantes tengan la oportunidad de minimizar todo riesgo cambiario con respecto a la moneda de licitación y de pago, y por lo tanto puedan ofrecer sus mejores precios; b) ofrecer a los licitantes de países con monedas débiles la opción de utilizar una moneda más fuerte y proporcionar así una base más firme para el precio de su oferta, y c) permitir que el proceso de evaluación sea equitativo y transparente. -----

#### Monedas de las Ofertas -----

2.29 En los documentos de licitación se debe especificar que el licitante puede expresar el precio de la oferta en cualquier moneda país. Si el licitante lo desea, puede expresar el precio de la oferta como una suma de cantidades en distintas monedas, con la salvedad de que dicho precio no puede incluir más de tres monedas. Además, el Prestatario puede exigir que los licitantes expresen en la moneda del país del Prestatario<sup>45</sup> la parte del precio de la oferta que corresponda a gastos que hayan de efectuarse en el país del Prestatario. -----

2.30 En los documentos para licitación de obras, el Prestatario podrá exigir que los licitantes especifiquen el precio de las ofertas enteramente en la moneda nacional, junto con sus

<sup>44</sup> INCOTERMS 2010 en el caso de los bienes francos (lugar convenido), y flete pagado (lugar de destino convenido). <sup>45</sup> En adelante denominada "moneda nacional". -----



ANEXO III

requerimientos para que los pagos se efectúen hasta en tres monedas extranjeras de su elección, para financiar insumos que hayan de obtener fuera del país Prestatario, expresados dichos requerimientos como porcentajes del precio de la oferta y debe indicar los tipos de cambio utilizados en los cálculos respectivos. -----

Conversión de Monedas para la Comparación de las Ofertas -----

2.31 El precio de la oferta es la suma de todos los pagos en diversas monedas requeridos por el licitante. A los fines de comparar precios, los precios de todas las ofertas deben convertirse a una sola moneda escogida por el Prestatario (moneda nacional o una moneda extranjera plenamente convertible) y especificada en los documentos de licitación. 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 por un periódico de circulación internacional para transacciones similares en una fecha seleccionada de antemano y especificada en los documentos de licitación, a condición de que dicha fecha no preceda en más de 4 (cuatro) semanas a la fecha establecida como límite para la recepción de las ofertas, ni sea posterior a la fecha original prescrita para el vencimiento del plazo de validez de la oferta. -----

Moneda de Pago -----

2.32 El pago del contrato debe hacerse en la moneda o monedas en que se haya solicitado el pago en la oferta del licitante ganador de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2.29. -----

2.33 Cuando se exige que el precio de la oferta se exprese en moneda nacional pero el licitante ha solicitado que se le pague en monedas extranjeras y ha expresado esos pagos como porcentajes del precio de la oferta, los tipos de cambio que han de utilizarse a los efectos de los pagos son los que especifique el licitante en su oferta, a fin de asegurar que el valor de las porciones del precio de su oferta expresado en divisas se mantenga sin pérdida ni ganancia alguna. -----

Condiciones y Métodos de Pago -----

2.34 Las condiciones de pago deben guardar conformidad con las prácticas comerciales internacionales que sean aplicables a los bienes, obras y servicios distintos a los de consultorías.

a) En los contratos para el suministro de bienes se debe estipular el pago total a la entrega y, si así se requiriere, luego de la inspección de los bienes contratados, salvo los contratos que comprendan la instalación y puesta en marcha, en cuyo caso se podrá hacer una parte del pago después que el proveedor haya cumplido con todas sus obligaciones contractuales. El Banco normalmente requiere el uso de cartas de crédito a fin de asegurar que el pago al Proveedor se haga con prontitud. En los grandes contratos de equipo y plantas se deben estipular anticipos adecuados y, en los contratos de larga duración, pagos parciales conforme al avance de la fabricación o el ensamble. -----

b) En los contratos de obras se deben estipular, en los casos en que proceda, anticipos para movilización, para equipos y materiales del Contratista y pagos parciales conforme al avance de las obras, y la retención de sumas razonables que deben liberarse una vez que el contratista haya cumplido sus obligaciones contractuales. -----

M.H. y F.P.

83

2.35 Todo anticipo para gastos de movilización y otros gastos, hecho en el momento de la firma de un contrato de bienes, obras y servicios distintos a los de consultoría, debe guardar relación con la cantidad estimada de esos gastos y se debe especificar en los documentos de licitación. También deben describirse en los documentos de licitación el monto y calendario de otros anticipos a realizarse como, por ejemplo, por concepto de materiales que se entreguen en el lugar de la obra para ser incorporados a la misma. En los documentos de licitación se deben especificar cualquier garantía exigida a ser para los anticipos. -----

2.36 En los documentos de licitación se deben estipular el método de pago los términos si se permiten o no otros métodos de pago y, en caso afirmativo, cómo esos términos se considerarán en la evaluación de las ofertas. -----

#### Ofertas Alternativas -----

2.37 En los documentos de licitación se debe estipular en forma clara cuando los licitantes puedan entregar ofertas alternativas, cómo deben ser entregadas, cómo deben los precios ser ofrecidos y las condiciones sobre la cual las ofertas alternativas deben ser evaluadas. -----

#### Condiciones Contractuales -----

2.38 Los contratos deben especificar con claridad el alcance de las obras por ejecutar o los bienes por suministrar, los servicios por proveer, los derechos y obligaciones del Prestatario y del Proveedor o Contratista, así como las funciones y autoridad del Ingeniero, Arquitecto o Administrador de Construcción, si alguno fuere contratado por el Prestatario para la supervisión y administración del contrato. Además de las condiciones generales del contrato, debe incluirse toda condición especial que se aplique específicamente a los bienes, obras y servicios distintos a los de consultoría a adquirir y a la ubicación del proyecto. Las condiciones del contrato deben indicar una distribución equitativa de los riesgos y responsabilidades. -----

#### Garantía de Cumplimiento y Retención en Garantía -----

2.39 En los contratos de obras y los de responsabilidad única debe exigirse garantía por una cantidad suficiente para proteger al Prestatario en caso de incumplimiento del contrato por el contratista. Esta garantía debe constituirse en la forma y el monto adecuados según lo especifiquen los documentos de licitación.<sup>46</sup> El monto de la garantía podrá variar, según el tipo de instrumento que se constituya y de las características y magnitud de las obras o las plantas. Una parte de esta garantía debe permanecer vigente por un período suficientemente largo después de la fecha de terminación de las obras o las plantas, a fin de proveer cobertura durante el período de responsabilidad por defectos ocultos o por el período de mantenimiento de las obras hasta la aceptación final de las mismas. Para contratos de obras, se puede descontar un porcentaje de cada pago periódico por concepto de retención por garantía hasta la aceptación final. Se puede igualmente permitir que los contratistas reemplacen el valor de la retención con otra garantía equivalente en forma de garantía bancario o fianza, después de la aceptación provisional de las obras. -----

<sup>46</sup> La forma de la garantía de cumplimiento deberá estar de acuerdo con los documentos estándar de licitación y deberá ser emitida por un banco de reconocido prestigio o una institución financiera seleccionada por el licitante. Si la institución que emite la garantía está localizada fuera del país del Prestatario, ésta deberá tener una institución financiera como corresponsal en el país del Prestatario de tal forma que la garantía pueda ser ejercida. Se debe permitir que los Prestatarios presenten garantías bancarias emitidas directamente por un Banco de su preferencia que esté ubicado en cualquier país elegible. -----

### ANEXO III

2.40 En los contratos de suministro de bienes, la necesidad de constituir una garantía de cumplimiento dependerá de las condiciones del mercado y de la práctica comercial con respecto a la clase específica de bienes de que se trate. Puede exigirse que los proveedores o fabricantes constituyan una garantía por un monto razonable como protección contra el incumplimiento del contrato. Si se requiere una garantía, ésta debe cubrir también las obligaciones en cuanto a garantías de fabricación, o con las estipulaciones referentes a la puesta en marcha el equipo de conformidad con el DEL que aplique. -----

#### Cláusulas sobre Liquidación por Daños y Perjuicios y Bonificaciones -----

2.41 En los contratos se deben incluir disposiciones para la liquidación de daños y perjuicios de provisiones similares, por los montos adecuados cuando las demoras en la entrega de los bienes o en la terminación de las obras, o el funcionamiento indebido de los bienes, obras y servicios distintos a los de consultoría resulten en mayores costos, en pérdidas de ingresos o en pérdidas de otros beneficios para el Prestatario. También se pueden incluir cláusulas que dispongan el pago de una prima al contratista o proveedor que termine las obras o entregue los bienes antes de las fechas especificadas en el contrato, cuando tal terminación o entrega anticipada resulte beneficiosa para el Prestatario. -----

#### Fuerza Mayor -----

2.42 Las condiciones del contrato deben estipular que la falta de cumplimiento por una de las partes de sus obligaciones contractuales no se debe considerar como incumplimiento si esa falta se debe a un caso de fuerza mayor, según éste se haya definido en las condiciones del contrato. -----

#### Leyes Aplicables y Arreglo de Diferencias -----

2.43 En las condiciones del contrato deben incluirse estipulaciones acerca de las leyes aplicables y del foro para el arreglo de diferencias. El arbitraje comercial internacional en un lugar de encuentro neutral, puede tener ventajas prácticas respecto a otros métodos para el arreglo de diferencias. Por lo tanto, se requiere a los Prestatarios que estipulen esta modalidad de arbitraje en los contratos para la adquisición de bienes, obras y servicios distintos a las de consultoría a menos que el Banco haya accedido a no solicitar este requerimiento en particular por razones justificadas tales como que existan regulaciones y procedimientos de arbitraje equivalentes en el país o que se le haya adjudicado el contrato a un licitante del país del Prestatario. No debe nombrarse al Banco como árbitro ni pedírsele que designe uno.<sup>47</sup> En el caso de los contratos de obras, de suministro e instalaciones de bienes, así como en el de contratos de responsabilidad única (incluyendo los de llave en mano), las disposiciones relativas al arreglo de diferencias deben comprender mecanismos tales como juntas de examinadores de diferencias o conciliadores, a quienes se designa con el objeto de permitir una solución más rápida de las diferencias. -----

<sup>47</sup> No obstante, se entiende que los funcionarios del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), en su calidad de tal, están libres para nombrar árbitros. -----



C. Apertura y Evaluación de las Ofertas y Adjudicación del Contrato Plazo para la Preparación de las Ofertas -----

2.44 El plazo que se conceda para la preparación de las ofertas debe determinarse teniendo debidamente en cuenta las circunstancias especiales del proyecto y la magnitud y complejidad del contrato. En general, para las licitaciones internacionales dicho plazo no debe ser inferior a 6 (seis) semanas a partir de la fecha del llamado a licitación o, si fuere posterior, de la fecha en que estén disponibles los documentos de licitación. Cuando se trate de obras civiles de gran envergadura o de elementos de equipo complejo, el plazo normalmente no debe ser menor de 12 (doce) semanas a fin de que los posibles licitantes puedan llevar a cabo sus investigaciones antes de presentar sus ofertas. En tales casos se recomienda al Prestatario que convoque a reuniones previas a las licitaciones y organice visitas al terreno. Se debe permitir a los licitantes enviar ofertas por correo o en persona. Los Prestatarios pueden utilizar sistemas electrónicos que permitan a los licitantes entregar sus ofertas por medios electrónicos, siempre y cuando el Banco esté de acuerdo con la eficacia del sistema, incluyendo, inter alia, que el sistema es seguro, mantiene la integridad, confidencialidad, y la autenticidad de las ofertas entregadas, y utiliza un sistema de firma electrónica o un sistema semejante para mantener a los licitantes obligados a respaldar sus ofertas. En el llamado a licitación se debe especificar la fecha y hora límites y el lugar para la entrega de las ofertas. -----

Procedimientos para la Apertura de las Ofertas -----

2.45 La apertura de las ofertas debe coincidir con la hora límite fijada para su entrega o efectuarse inmediatamente<sup>48</sup> después de dicha hora límite y debe anunciarse, junto con el lugar en que haya de efectuarse la apertura, en el llamado a licitación. El Prestatario debe abrir todas las ofertas recibidas antes de la fecha límite para la presentación de las ofertas y que se hayan entregado en el lugar especificado en los documentos de licitación, independientemente del número de ofertas que se hayan recibido. En el momento de apertura de las ofertas, el Prestatario no debe comentar acerca de las virtudes de una oferta o rechazar ninguna oferta. Las ofertas deben abrirse en público, es decir, se debe permitir la presencia de los licitantes o de sus representantes (en persona o por medios electrónicos en línea, cuando se utilice licitación electrónica). Al momento de abrir cada oferta, se deben leer en voz alta y deben notificarse por línea electrónica cuando se haya utilizado una licitación de este tipo) y se registraren un acta el nombre del licitante y el precio total de cada oferta y de cualesquiera ofertas alternativas, si se las hubiese solicitado o se hubiese permitido presentarlas. Copia del acta debe enviarse prontamente al Banco y a todos los licitantes que hayan presentado propuestas. Las ofertas que se reciban una vez vencido el plazo estipulado, así como las que no se hayan abierto y leído en la sesión de apertura, no deben ser consideradas. -----

Aclaraciones o Modificaciones de las Ofertas -----

2.46 Con excepción de lo dispuesto en los párrafos 2.63 y 2.64 de estas Normas, no se debe pedir a ningún licitante que modifique su oferta, incluyendo cualquier incremento o reducción voluntaria del precio de su oferta, ni permitirle que lo haga después de vencido el plazo de recepción. El Prestatario debe pedir a los licitantes las aclaraciones necesarias

<sup>48</sup> A fin de dejar tiempo suficiente para llevar las ofertas al lugar anunciado para su apertura pública. -----



para evaluar sus ofertas, pero no debe pedir ni permitir que modifiquen su contenido sustancial ni sus precios después de la apertura de las ofertas. Tanto las solicitudes de aclaración como las respuestas de los licitantes deben hacerse por escrito ya sea en copia dura o por medio de un sistema electrónico con el que el Banco esté de acuerdo.<sup>49</sup>

#### Confidencialidad

2.47 Después de la apertura en público de las ofertas, no debe darse a conocer a los licitantes ni a personas no interesadas oficialmente en estos procedimientos, información alguna acerca del análisis, aclaración y evaluación de las ofertas ni sobre las recomendaciones relativas a la adjudicación, hasta que se haya publicado la adjudicación del contrato.

#### Análisis de las Ofertas

2.48 El Prestatario debe determinar si las ofertas a) cumplen con los requisitos exigidos en los

párrafos 1.8, 1.9 y 1.10 de estas Normas, b) han sido debidamente firmadas, c) están acompañadas de las garantías o de las declaratorias firmadas exigidas, conforme se especifica en el párrafo 2.14 de las Normas, d) cumplen sustancialmente los requisitos especificados en los documentos de licitación, y e) están en general en orden. Si una oferta no se ajusta sustancialmente a los requisitos, es decir, si contiene divergencias mayores o reservas con respecto a los términos, condiciones y especificaciones de los documentos de licitación, incluso respecto a lo referente a la garantía de cumplimiento, ésta no se debe seguir considerando. Una vez abiertas las ofertas, el Prestatario no debe permitir ni invitar al licitante a que corrija o elimine las divergencias mayores ni las reservas.<sup>50</sup>

#### Evaluación y Comparación de las Ofertas

2.49 La evaluación de las ofertas tiene por objeto determinar el costo de cada una de ellas para el Prestatario de manera que permita compararlas sobre la base del costo evaluado de cada una. Con sujeción a lo dispuesto en el párrafo 2.58, la oferta que resulte con el costo evaluado más bajo<sup>51</sup>, sin que sea necesariamente aquella cuyo precio cotizado sea el más bajo, debe ser seleccionada para la adjudicación.

2.50 Los precios de oferta que se lean en la apertura de las ofertas deben ajustarse para corregir cualesquiera errores aritméticos. Además, a los fines de la evaluación, deben hacerse ajustes respecto a cualquier desviación o reserva no importante. No deben tomarse en cuenta en la evaluación las disposiciones sobre ajuste de precios aplicables al período de ejecución del contrato.

2.51 La evaluación y comparación de las ofertas se deben efectuar sobre la base de precio CIP (lugar de destino) para los bienes importados<sup>52</sup> y de los precios EXW para los bienes ofrecidos

<sup>49</sup> Véase el párrafo 2.44.

<sup>50</sup> Para lo que respecta a las correcciones, véase el párrafo 2.50. <sup>51</sup> Véase el párrafo 2.52.

<sup>52</sup> Los Prestatarios pueden solicitar precios sobre base CIF (y las ofertas comparadas sobre la misma base) solamente cuando los bienes se transporten por vía marítima y los bienes no estén en un contenedor. El precio CIF no debe ser utilizado para ningún otro medio que no sea transporte marítimo. En el caso de bienes fabricados, sería extraño que la selección del precio CIF sea apropiada ya que estos bienes generalmente se incluyen en contenedores. El precio CIP puede ser utilizado para cualquier medio de transporte, incluyendo transporte marítimo y de medios múltiples.