Políticas para la Adquisición de Bienes y Obras Financiadas por el Banco Interamericano de Desarrollo

GN-2349-15

Mayo de 2019

Vigencia enero 2020

Índice

I. Introducción 2
Propósito 2
Consideraciones Generales y Principios Básicos de Adquisiciones 2
Aplicabilidad de las Políticas 4
Arreglos Alternativos para las Adquisiciones 4
Elegibilidad 4
Adquisición Anticipada y Financiamiento Retroactivo 6
Asociaciones en Participación 6
Revisión por el Banco 6
Adquisiciones No Elegibles para Financiamiento del Banco 7
Referencias al Banco 7
Prácticas Prohibidas 7
Plan de Adquisiciones 11
Adquisiciones Sostenibles 11
Criterios de Evaluación 12
II. Licitación Pública Internacional 12
A. General 12
Introducción 12
Tipo y Monto de los Contratos 12
Notificación y Publicidad 13
Precalificación de Oferentes 14
Adquisición en una Etapa con un Sobre 14
Adquisición en una Etapa con dos Sobres 14
Adquisición en Múltiples Etapas 14
Diálogo Competitivo 15
Asociación para la Innovación 15
B. Documentos de Licitación 16
General 16

Validez y Garantía de Mantenimiento de las Ofertas 16

Idiomas 17

Claridad de los Documentos de Licitación 17

Normas Técnicas 18

Uso de Marcas Comerciales 18

Precios 19

Ajustes de Precio 19

Transporte y Seguros 20

Disposiciones Monetarias 20

Monedas de las Ofertas 20

Conversión de Monedas para la Comparación de las Ofertas 21

Moneda de Pago 21

Condiciones y Métodos de Pago 21

Ofertas Alternativas 22

Condiciones Contractuales 22

Garantía de Cumplimiento 22

Cláusulas sobre Liquidación por Daños y Perjuicios y Bonificaciones 23

Fuerza Mayor 23

Leyes Aplicables y Solución de Controversias 23

C. Apertura y Evaluación de las Ofertas y Adjudicación del Contrato 23

Plazo para la Preparación de las Ofertas 23

Procedimientos para la Apertura de las Ofertas 24

Aclaración o Modificación de las Ofertas 24

Confidencialidad 24

Análisis de las Ofertas 25

Evaluación y Comparación de las Ofertas 25

Ofertas Anormalmente Bajas 26

Preferencia Doméstica 26

Prórroga de la Validez de las Ofertas 26

Poscalificación de los Oferentes 27

Mejor Oferta Final 27

Negociaciones 27

Adjudicación del Contrato 28

Publicación de la Adjudicación del Contrato 28

Rechazo de Todas las Ofertas 28

Plazo suspensivo 29

Reunión informativa del Prestatario 29

D. Licitación Pública Internacional Modificada 30

Operaciones Relacionadas con Programas de Importaciones 30

Adquisición de Productos Básicos 30

III. Otros Métodos de Adquisición 31

Generalidades 31

Uso de los Sistemas Nacionales 31

Licitación Limitada 31

Licitación Pública Nacional 31

Comparación de Precios 32

Contratación Directa 32

Administración Directa 33

Adquisiciones Directas a Agencias Especializadas 33

Agencias de Contrataciones 34

Agencias de Inspección 34

Adquisiciones en Préstamos a Intermediarios Financieros 34

Asociaciones Público-Privadas 34

Contratación Basada en el Desempeño 35

Adquisiciones con Préstamos Garantizados por el Banco 36

Participación de la Comunidad en las Adquisiciones 36
Sistemas Electrónicos de Adquisiciones 36
Subastas Electrónicas Inversas 37
Arrendamiento de Activos 37
Adquisición de Bienes de Segunda Mano 37
Apéndice 1: Revisión por el Banco de las Decisiones en Materia de Adquisiciones 38
Programación de las Adquisiciones 38
Revisión Ex Ante 38
Modificaciones 39
Revisión Ex Post 40
Proceso de Diligencia Debida Relativo a Sanciones Impuestas por el Banco 40
Apéndice 2: Preferencias Domésticas 41
Preferencia para Bienes de Fabricación Nacional 41
Apéndice 3: Guía para los Oferentes 43
Propósito 43
Responsabilidad de las Adquisiciones 43
Papel del Banco 43
Información sobre las Licitaciones 44
Papel del Oferente 44
Confidencialidad 44
Medidas que Toma el Banco 45
Reunión Informativa del Banco 45
Apéndice 4: Políticas para las Adquisiciones en Préstamos para el Sector Privado 46
1. Aplicación de Políticas al Sector Privado 46
2. Métodos de Adquisiciones 46
3. Conflictos de Interés 46

Siglas, abreviaturas y definiciones

Abreviatura o definición	**Terminología completa o definición**
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CIP	Transporte y Seguro Pagados hasta (… lugar de destino convenido)
COT	Construcción, Operación, Transferencia
CPO	Construcción, Propiedad y Operación
CPOT	Construcción, Propiedad, Operación, Transferencia
CPT	Transporte Pagado hasta (… lugar de destino convenido)
DDL	Documentos de Licitación
DDP	Entregada Derechos Pagados (… lugar de destino convenido)
DEL	Documentos Estándar de Licitación
Día hábil	Cualquier día que se considere oficialmente laborable en el país del Prestatario. Se excluyen los feriados públicos oficiales del país del Prestatario
Documentos de licitación	Documentos preparados por el Prestatario en los que se establecen sus derechos y obligaciones y los de los proveedores de bienes, obras y servicios distintos a los de consultoría durante el proceso de licitación, y que podrían tener como resultado la firma de un contrato por el Prestatario y el proveedor o el contratista
FCA	Franco Transportista (...lugar convenido)
LIL	Licitación Internacional Limitada
LPI	Licitación Pública Internacional
LPN	Licitación Pública Nacional
Principios Básicos de Adquisiciones	Los principios del Banco son valor por dinero, economía, eficiencia, igualdad de oportunidades, transparencia e integridad, conforme se establece en estas Políticas
Solicitud de ofertas	Documento de licitación que debe utilizarse cuando el Prestatario puede especificar en detalle la totalidad de los requisitos, lo que permite que las firmas presenten ofertas que cumplan los requisitos establecidos en el documento de licitación. Los criterios de evaluación normalmente se expresan en términos monetarios
Solicitud de propuestas	Documento de licitación que debe utilizarse cuando el Prestatario no puede especificar claramente sus requisitos (en general, se utiliza para adquisiciones complejas e innovadoras), lo que permite que las firmas presenten propuestas que varíen en el grado de cumplimiento de los requisitos establecidos en el documento de licitación. Los criterios de evaluación normalmente incluyen criterios de calificación por puntaje
UNDB	Publicación de las Naciones Unidas *Development Business*

I. Introducción

Propósito

1.1 Este documento tiene por objeto informar a los encargados de la ejecución de un proyecto financiado en su totalidad o en parte con un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo[1] o fondos administrados[2] por el Banco y ejecutados por el Beneficiario acerca de las políticas que rigen la adquisición de los bienes, de las obras y servicios conexos (distintos a los de consultoría)[3] necesarios para el proyecto. Las relaciones legales entre el Prestatario y el Banco se rigen por el Contrato de Préstamo y la aplicabilidad de estas Políticas para la adquisición de bienes y de obras se estipula en dicho contrato. Los derechos y las obligaciones del Prestatario, de los proveedores de bienes y contratistas de obras para el proyecto se rigen por los documentos de licitación, y por los contratos firmados por el Prestatario con tales proveedores y contratistas, y no por las presentes Políticas ni por el Contrato de Préstamo. Ninguna entidad distinta de las que suscriben el Contrato de Préstamo podrá obtener derecho alguno del mismo ni reclamar título alguno sobre el importe del préstamo.

Consideraciones Generales y Principios Básicos de Adquisiciones

1.2 La responsabilidad en cuanto a la ejecución del proyecto, y por tanto a la adjudicación y administración de los contratos en virtud del mismo, es del Prestatario[4]. Por su parte, el Banco, de conformidad con su Convenio Constitutivo, "…tomará las medidas necesarias para asegurar que el producto de todo préstamo que efectúe o garantice, o en el que tenga participación, se destine únicamente a los fines para los cuales el préstamo se haya efectuado, dando debida atención a las consideraciones de economía y eficiencia". Si bien en la práctica las reglas y procedimientos de adquisición específicos a seguir en la ejecución de un proyecto dependen de cada caso, los siguientes Principios Básicos de Adquisiciones guían las actividades de adquisiciones en virtud de estas Políticas:

(a) Valor por dinero: este principio significa el uso efectivo, eficiente y económico de los recursos, lo que requiere la evaluación de los costos y beneficios pertinentes junto con una evaluación de los riesgos y atributos distintos al precio, según corresponda. El precio solo no necesariamente representa el valor por dinero, dado que también podrían priorizarse

.

[1] La expresión "Banco" utilizada en estas Políticas comprende al Banco Interamericano de Desarrollo y los fondos administrados por el Banco, y la expresión "préstamos" abarca todos los instrumentos y métodos de financiación, las cooperaciones técnicas y los financiamientos de operaciones. La expresión "Contrato de Préstamo" comprende todos los instrumentos legales por medio de los cuales se formalizan las operaciones del Banco.

[2] En caso de discrepancias entre el Acuerdo de Fondos Administrados y estas Políticas, prevalecerá el Acuerdo.

[3] En estas Políticas, las referencias a "bienes" y "obras" incluyen servicios conexos, tales como transporte, seguro, instalación, puesta en servicio, capacitación y mantenimiento inicial, entre otros. La palabra "bienes" incluye productos básicos, materias primas, maquinaria, equipo y plantas industriales. Las disposiciones de estas Políticas también se aplican a servicios licitados y contratados sobre la base de la ejecución de un trabajo físico susceptible de medición, como perforación, trazado de mapas y operaciones semejantes. Estas Políticas no se refieren a los servicios de consultores, a los cuales se aplican las "*Políticas para la Selección y Contratación de Consultores Financiados por el BID*" vigentes (en adelante llamadas Políticas de consultores).

[4] En algunos casos el Prestatario actúa solamente como intermediario y el proyecto es ejecutado por otro organismo o entidad. Las referencias que en estas Políticas se hacen al Prestatario comprenden también a tales organismos o entidades, así como a los Subprestatarios en el caso del financiamiento otorgado para subpréstamos en préstamos globales y, en el caso de cooperaciones técnicas, al Beneficiario.

como parte de la oferta los atributos distintos al precio, como la calidad, la sostenibilidad, la innovación y los costos del ciclo de vida;

(b) Economía: este principio se refiere a la compra de insumos de calidad apropiada al precio adecuado. El principio de economía tiene en cuenta factores relacionados con el precio y no relacionados con el precio, como la calidad, la sostenibilidad y los costos del ciclo de vida, según corresponda, que apoyan el valor por dinero. La economía puede considerar la sostenibilidad en virtud de criterios específicos en apoyo de la política de adquisiciones sostenibles del Prestatario;

(c) Eficiencia: este principio requiere que los procesos de adquisiciones sean proporcionales al valor y los riesgos de las actividades del proyecto subyacentes;

(d) Igualdad: este principio consiste en dar a todos los oferentes elegibles, tanto de países Prestatarios como no Prestatarios miembros del Banco[5], la misma información e igual oportunidad de competir en el suministro de bienes y la ejecución de obras financiados por el Banco;

(e) Transparencia: este principio requiere que la información pertinente sobre adquisiciones se ponga a disposición de todas las partes interesadas de manera sistemática y oportuna, a través de fuentes fácilmente accesibles y ampliamente disponibles a un costo razonable o en forma gratuita y que se informe adecuadamente sobre las actividades de adquisiciones, incluida la adjudicación de contratos; y

(f) Integridad: este principio se refiere al uso del financiamiento del Banco según los fines previstos y las prácticas de buena gobernanza y requiere que todas las partes que participan en el proceso de adquisiciones se ciñan a los máximos estándares de ética durante ese proceso en los contratos financiados por el Banco y en la ejecución de los proyectos y se abstengan de incurrir en Prácticas Prohibidas, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1.16 y los Procedimientos de Sanciones del Banco.

1.3 El Banco considerará un enfoque adecuado al propósito tanto para los resultados previstos como para las modalidades de adquisición al determinar la propuesta más adecuada para alcanzar los objetivos y los resultados de desarrollo sostenible del proyecto, teniendo en cuenta el contexto y el riesgo para la salud humana y el medio ambiente y el valor, la naturaleza y la complejidad de la adquisición. Además, el Banco podrá considerar fomentar los objetivos de desarrollo de los contratistas y fabricantes nacionales en el país Prestatario.

1.4 La libre competencia es la base de la eficiencia de las adquisiciones públicas. Los Prestatarios deben seleccionar el método más apropiado para la adquisición específica. A menos que se justifique otra cosa en las modalidades de adquisiciones, como estipula el Apéndice 1 y mediante la aplicación de los Principios Básicos de Adquisiciones, el método más apropiado suele ser la licitación pública internacional (LPI), ya sea mediante una solicitud de ofertas o una solicitud de propuestas adecuadamente administradas, con la concesión de las preferencias apropiadas para los bienes de fabricación nacional, de conformidad con las condiciones establecidas. Por lo tanto, en la mayoría de los casos, el Banco exige a sus Prestatarios que contraten la adquisición de bienes, la ejecución de obras y servicios conexos, mediante licitación pública internacional abierta

.

[5] Véanse los párrafos 1.8, 1.9 y 1.10.

a los proveedores de bienes y contratistas de obras elegibles para participar en esta[6]. En la Sección II de estas Políticas se describen los procedimientos a seguir en la licitación pública internacional.

1.5 Por otra parte, cuando la licitación pública internacional evidentemente no constituye el método de adquisición más económico y eficiente, podrán utilizarse otros métodos de adquisición. En la Sección III se describen estos otros métodos y las circunstancias en que su aplicación sería más apropiada para poner en práctica procedimientos que reflejen los Principios Básicos de Adquisiciones a lo largo del ciclo de adquisiciones. Los métodos particulares que se han de aplicar para la adquisición de bienes y contratación de obras para un proyecto dado se especifican en el Contrato de Préstamo respectivo. Los contratos específicos que se financien en un proyecto, y su metodología de adquisición, deben ser coherentes con el Contrato de Préstamo y lo que se especifica en el Plan de Adquisiciones, como se indica en el párrafo 1.18 de estas Políticas.

Aplicabilidad de las Políticas

1.6 Los procedimientos descritos en estas Políticas se aplican a toda adquisición de bienes y obras financiadas total o parcialmente con fondos de préstamos del Banco[7]. El Prestatario puede adoptar otros procedimientos para la adquisición de bienes y la contratación de obras que no se financien con recursos provenientes de un préstamo. En tales casos, el Banco se cerciorará de que los procedimientos en cuestión satisfagan la obligación del Prestatario de hacer que el proyecto se lleve a cabo de manera diligente y de conformidad con los Principios Básicos de Adquisiciones y de que los bienes por adquirir y las obras por contratar

(a) Sean de calidad satisfactoria y compatibles con el resto del proyecto;

(b) Se entreguen o terminen oportunamente; y

(c) Tengan un precio que no afecte desfavorablemente la viabilidad económica y financiera del proyecto.

Arreglos Alternativos para las Adquisiciones

1.7 A solicitud del Prestatario, el Banco podrá acordar, de conformidad con sus políticas, normas y requisitos operativos respectivos, que se utilicen y apliquen las normas y procedimientos de adquisiciones de otro organismo multilateral o bilateral u organización internacional y que dicha parte asuma una posición de liderazgo en el apoyo a la ejecución y el seguimiento de las actividades de adquisiciones mediante acuerdos de confianza mutua. Estos acuerdos guardarán coherencia con los Principios Básicos de Adquisiciones y las disposiciones establecidas en el párrafo 1.2 y velarán por que las Prácticas Prohibidas y los Procedimientos de Sanciones del Banco, así como los recursos contractuales establecidos en el acuerdo legal con el Prestatario permitan la aplicación de las políticas de la organización designada.

Elegibilidad

1.8 *Los fondos de financiamiento del Banco pueden ser usados solo para el pago de obras, bienes y servicios contratados con firmas o individuos de países miembros del Banco*. Además, en el caso de los bienes, estos deben ser originarios de países miembros del Banco. Los individuos o firmas de países no miembros del Banco no serán elegibles para participar en contratos financiados en

.

[6] Véanse los párrafos 1.8, 1.9 y 1.10.

[7] Incluye aquellos casos donde el Prestatario emplea una agencia de adquisiciones de conformidad con el párrafo 3.11. Las Políticas para las Adquisiciones del Sector Privado están establecidas en el Apéndice 4.

IF-2026-82480118-APN-SSRFI#MEC

todo o en parte con fondos del Banco. Las condiciones para participar deben ser únicamente aquellas que sean esenciales para asegurar que la firma tenga capacidad para llevar a cabo los servicios del contrato de que se trate.

1.9 En lo que respecta a cualquier contrato que se haya de financiar total o parcialmente con un préstamo del Banco, este no permite a ningún Prestatario denegar la pre o poscalificación a una empresa por razones no relacionadas con su capacidad y recursos para cumplir el contrato satisfactoriamente, ni permite que el Prestatario descalifique a ningún oferente por tales razones. En consecuencia, los Prestatarios deben llevar a cabo de manera diligente la evaluación técnica y de precio de los oferentes, de tal manera que se asegure la capacidad para ejecutar el contrato específico.

1.10 Como excepciones a lo antedicho:

(a) Las firmas de un país o los bienes producidos en un país pueden ser excluidos si (i) las leyes o las reglamentaciones oficiales del país del Prestatario prohíben las relaciones comerciales con aquel país, a condición de que se demuestre satisfactoriamente al Banco que esa exclusión no impedirá la competencia efectiva respecto al suministro de los bienes o la construcción de las obras de que se trate o (ii) en cumplimiento de una decisión del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas adoptada en virtud del Capítulo VII de la Carta de las Naciones Unidas del país Prestatario prohíbe la importación de bienes del país en cuestión o pagos de cualquier naturaleza a ese país, a una persona o una entidad. Cuando se trate de que el país del Prestatario, en cumplimiento de este mandato, prohíba pagos a una firma o compras de bienes en particular, esta firma puede ser excluida.

(b) Toda firma (incluidos sus accionistas, directores ejecutivos y personal clave) contratada por el Prestatario para proveer servicios de consultoría respecto de la preparación o ejecución de un proyecto, al igual que su matriz y todas sus filiales, quedará descalificada para suministrar bienes o construir obras o servicios (ver pie de página 3) que resulten directamente relacionados con los servicios de consultoría para la preparación o ejecución. Esta disposición no se aplica a las diversas firmas (consultores, contratistas o proveedores) que conjuntamente estén cumpliendo las obligaciones del contratista en virtud de un contrato llave en mano o de un contrato de diseño y construcción[8].

(c) Toda firma (incluidos sus accionistas, directores ejecutivos y personal clave) que tenga una relación de negocios, incluida una relación de empleo u otro arreglo financiero, antes o durante la ejecución del contrato, una relación familiar o personal con un miembro del personal, consultor, empresa de consultoría del Prestatario o personal del Banco que participe directa o indirectamente en (i) la preparación de las especificaciones técnicas o una actividad equivalente; (ii) el proceso de licitación del contrato; o (iii) la supervisión del contrato, puede quedar excluida de la adjudicación del contrato, a menos que el conflicto derivado de esa relación se haya divulgado y resuelto de manera aceptable para el Banco a lo largo del proceso de selección y de la ejecución del contrato.

.

[8] Véase el párrafo 2.5.

(d) Las empresas estatales del país del Prestatario podrán participar solamente si pueden demostrar que (i) tienen autonomía legal y financiera; (ii) funcionan conforme a las leyes comerciales; y (iii) no dependen de entidades del Prestatario o Subprestatario[9].

(e) Toda firma, individuo, empresa matriz o filial, u organización anterior constituida o integrada por cualquiera de los individuos designados como partes contratantes que el Banco declare inelegible de conformidad con lo dispuesto en los incisos (b)(v) y (e) del párrafo 1.16 de estas Políticas, relativos a Prácticas Prohibidas (según la definición contemplada en el párrafo 1.16), o que otra institución financiera internacional declare inelegible y con sujeción a lo dispuesto en acuerdos suscritos por el Banco concernientes al reconocimiento recíproco de sanciones será inelegible para la adjudicación o derivación de beneficio alguno, financiero o de cualquier otra índole, de un contrato financiado por el Banco durante el período que el Banco determine.

Adquisición Anticipada y Financiamiento Retroactivo

1.11 El Prestatario puede tener interés en iniciar las adquisiciones antes de la firma del correspondiente Contrato de Préstamo con el Banco. En estos casos, los procedimientos de adquisiciones, incluidos los anuncios, deben guardar conformidad con los Principios Básicos de Adquisiciones del Banco de tal manera que los contratos subsecuentes sean elegibles a financiamiento, y el Banco examinará el proceso utilizado por el Prestatario. El Prestatario realiza la adquisición anticipada a su propio riesgo y el acuerdo del Banco respecto a los procedimientos, la documentación o la propuesta de adjudicación no lo compromete a otorgar un préstamo para el proyecto de que se trate. Si el contrato se firma, el reembolso por el Banco de cualesquiera pagos hechos por el Prestatario en virtud del contrato celebrado antes de la firma se conoce como financiamiento retroactivo y solo está permitido dentro de los límites especificados en el Contrato de Préstamo.

Asociaciones en Participación

1.12 Cualquier firma puede participar en una licitación independientemente o en una asociación en participación, consorcio o asociación (APCA), tanto con firmas del país del Prestatario como con firmas de otros países, pero el Banco no acepta condiciones de asociación obligatoria entre firmas.

Revisión por el Banco

1.13 El Banco examina los procedimientos, documentos, evaluaciones de ofertas, recomendaciones y adjudicaciones de contratos para asegurarse de que el proceso de adquisición se lleve a cabo de conformidad con los procedimientos convenidos. Estos procedimientos de revisión por el Banco se describen en el Apéndice 1. El Plan de Adquisiciones aprobado por el Banco[10] especificará la medida en que estos procedimientos de examen han de aplicarse con respecto a las diferentes categorías de bienes y obras que han de financiarse, total o parcialmente, con el préstamo del Banco.

.

[9] Salvo las empresas de construcción públicas que se permiten en virtud del párrafo 3.9.

[10] Véase párrafo 1.18.

Adquisiciones No Elegibles para Financiamiento del Banco

1.14 El Banco no financia gastos por concepto de bienes y obras cuya adquisición o contratación no se haya hecho de conformidad con los procedimientos establecidos en el Contrato de Préstamo y conforme haya sido detallada en el Plan de Adquisiciones[11]. En tales casos, el Banco puede ejercitar otros recursos en virtud del Contrato de Préstamo y adoptar medidas adecuadas, como declarar una adquisición no elegible para financiamiento del Banco. Aunque un contrato sea adjudicado después de obtener una "no objeción" del Banco, el Banco puede declarar una adquisición no elegible para financiamiento del Banco si concluye que la "no objeción" fue emitida sobre la base de información incompleta, inexacta o engañosa proporcionada por el Prestatario o si los términos y condiciones del contrato han sido modificados sin la aprobación del Banco.

Referencias al Banco

1.15 Cuando el Prestatario desee referirse al Banco en los documentos relativos a adquisiciones, el Prestatario deberá emplear el siguiente lenguaje:

> "[Nombre del Prestatario o Beneficiario] (en adelante denominado el "Prestatario") ha solicitado o recibido un financiamiento (en adelante denominado "fondos") del Banco Interamericano de Desarrollo (en adelante denominado "el Banco") para sufragar el costo del proyecto especificado en los documentos de licitación (DDL). El Prestatario destinará una porción de estos fondos para sufragar gastos elegibles en virtud del Contrato de Préstamo objeto de estos Documentos de Licitación. Dichos pagos se ajustarán en todos sus aspectos a las condiciones de dicho Contrato de Préstamo. El Banco efectuará pagos solamente a solicitud del Prestatario y después que el Banco haya aprobado dichos pagos, de acuerdo con los términos y condiciones establecidos en el Contrato de Préstamo entre el Prestatario y el Banco. Los pagos estarán sujetos en todo respecto a los términos y condiciones establecidos en dicho Contrato de Préstamo. Nadie sino el Prestatario tendrá derechos en virtud del Contrato de Préstamo para reclamar los recursos del préstamo".

Prácticas Prohibidas

1.16 El Banco exige a todos los Prestatarios (incluidos los beneficiarios de donaciones), organismos ejecutores y organismos contratantes, al igual que a todas las firmas, entidades o individuos oferentes por participar o participando en actividades financiadas por el Banco incluidos, entre otros, solicitantes, oferentes, proveedores de bienes, contratistas, consultores, miembros del personal, subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios y concesionarios (incluidos sus respectivos funcionarios, empleados y representantes, ya sean sus atribuciones expresas o implícitas) observar los más altos niveles éticos y denunciar al Banco[12] todo acto sospechoso de constituir una Práctica Prohibida del cual tenga conocimiento o sea informado durante el proceso de selección y las negociaciones o la ejecución de un contrato. Las Prácticas Prohibidas comprenden (i) prácticas corruptas; (ii) prácticas fraudulentas; (iii) prácticas coercitivas; (iv) prácticas colusorias; (v) prácticas obstructivas; y (vi) apropiación indebida. El Banco ha

[11] Véase párrafo 1.18.

[12] En el sitio virtual del Banco (www.iadb.org/integrity) se facilita información sobre cómo denunciar la supuesta comisión de Prácticas Prohibidas, las normas aplicables al proceso de investigación y sanción y el convenio que rige el reconocimiento recíproco de sanciones entre instituciones financieras internacionales.

establecido mecanismos para denunciar la supuesta comisión de Prácticas Prohibidas. Toda denuncia deberá ser remitida a la Oficina de Integridad Institucional (OII) del Banco para que se investigue debidamente. El Banco también ha adoptado procedimientos de sanción para la resolución de casos. Asimismo, el Banco ha celebrado acuerdos con otras instituciones financieras internacionales a fin de dar un reconocimiento recíproco a las sanciones impuestas por sus respectivos órganos sancionadores.

(a) A efectos del cumplimiento de esta Política, el Banco define las expresiones que se indican a continuación:

(i) *Una práctica corrupta* consiste en ofrecer, dar, recibir, o solicitar, directa o indirectamente, cualquier cosa de valor para influenciar indebidamente las acciones de otra parte;

(ii) *Una práctica fraudulenta* es cualquier acto u omisión, incluida la tergiversación de hechos y circunstancias, que deliberada o imprudentemente engañen, o intenten engañar, a alguna parte para obtener un beneficio financiero o de otra naturaleza o para evadir una obligación;

(iii) *Una práctica coercitiva* consiste en perjudicar o causar daño, o amenazar con perjudicar o causar daño, directa o indirectamente, a cualquier parte o a sus bienes para influenciar indebidamente las acciones de una parte;

(iv) *Una práctica colusoria* es un acuerdo entre dos o más partes realizado con la intención de alcanzar un propósito inapropiado, lo que incluye influenciar en forma inapropiada las acciones de otra parte;

(v) *Una práctica obstructiva* consiste en

(i) destruir, falsificar, alterar u ocultar evidencia significativa para una investigación del Grupo BID, o realizar declaraciones falsas ante los investigadores con la intención de impedir una investigación del Grupo BID;

(ii) amenazar, hostigar o intimidar a cualquier parte para impedir que divulgue su conocimiento de asuntos que son importantes para una investigación del Grupo BID o que prosiga con la investigación; o

(iii) actos realizados con la intención de impedir el ejercicio de los derechos contractuales de auditoría e inspección del Grupo BID previstos en el párrafo 1.16 (f) de abajo, o sus derechos de acceso a la información; y

(vi) La *apropiación indebida* consiste en el uso de fondos o recursos del Grupo BID para un propósito indebido o para un propósito no autorizado, cometido de forma intencional o por negligencia grave.

(b) Si el Banco determina que cualquier firma, entidad o individuo actuando como oferente o participando en una actividad financiada por el Banco incluidos, entre otros, solicitantes, oferentes, proveedores, contratistas, consultores, miembros del personal, subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios, concesionarios, Prestatarios (incluidos los Beneficiarios de donaciones), organismos ejecutores o contratantes (incluidos sus respectivos funcionarios, empleados y representantes, ya sean sus atribuciones expresas o implícitas) ha cometido una Práctica Prohibida en cualquier etapa de la adjudicación o ejecución de un contrato, el Banco podrá

(i) No financiar ninguna propuesta de adjudicación de un contrato para la adquisición de bienes o la contratación de obras financiadas por el Banco;

(ii) Suspender los desembolsos de la operación, si se determina, en cualquier etapa, que un empleado, agencia o representante del Prestatario, el Organismo Ejecutor o el Organismo Contratante ha cometido una Práctica Prohibida;

(iii) Declarar una contratación no elegible para financiamiento del Banco y cancelar o acelerar el pago de una parte del préstamo o de la donación relacionada inequívocamente con un contrato, cuando exista evidencia de que el representante del Prestatario, o Beneficiario de una donación, no ha tomado las medidas correctivas adecuadas (lo que incluye, entre otras cosas, la notificación adecuada al Banco tras tener conocimiento de la comisión de la Práctica Prohibida) en un plazo que el Banco considere razonable;

(iv) Emitir una amonestación a la firma, entidad o individuo en el formato de una carta formal de censura por su conducta;

(v) Declarar a una firma, entidad o individuo inelegible, en forma permanente o por determinado período de tiempo, para que (i) se le adjudiquen o participe en actividades financiadas por el Banco, y (ii) sea designado[13] subconsultor, subcontratista o proveedor de bienes o servicios por otra firma elegible a la que se adjudique un contrato para ejecutar actividades financiadas por el Banco;

(vi) Remitir el tema a las autoridades pertinentes encargadas de hacer cumplir las leyes; o

(vii) Imponer otras sanciones que considere apropiadas bajo las circunstancias del caso, incluida la imposición de multas que representen para el Banco un reembolso de los costos vinculados con las investigaciones y actuaciones. Dichas sanciones podrán ser impuestas en forma adicional o en sustitución de las sanciones arriba referidas.

(c) Lo dispuesto en los incisos (i) y (ii) del párrafo 1.16 (b) se aplicará también en casos en los que las partes hayan sido temporalmente declaradas inelegibles para la adjudicación de nuevos contratos en espera de que se adopte una decisión definitiva en un proceso de sanción, o cualquier otra resolución.

(d) La imposición de cualquier medida que sea tomada por el Banco de conformidad con las provisiones referidas anteriormente será de carácter público.

(e) Asimismo, cualquier firma, entidad o individuo actuando como oferente o participando en una actividad financiada por el Banco, incluidos, entre otros, solicitantes, oferentes, proveedores de bienes, contratistas, consultores, miembros del personal, subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios, concesionarios, Prestatarios (incluidos los beneficiarios de donaciones), organismos ejecutores o contratantes (incluidos sus respectivos funcionarios, empleados y representantes, ya sean sus atribuciones expresas o implícitas) podrá verse sujeto a sanción de conformidad con lo dispuesto en convenios

.

[13] Un subconsultor, subcontratista o proveedor de bienes o servicios designado (se utilizan diferentes apelaciones dependiendo del documento de licitación) es aquel que cumple una de las siguientes condiciones: (i) ha sido incluido por el oferente en su oferta o solicitud de precalificación debido a que aporta experiencia y conocimientos específicos y esenciales que permiten al oferente cumplir con los requisitos de elegibilidad de la licitación; o (ii) ha sido designado por el Prestatario.

suscritos por el Banco con otra institución financiera internacional concernientes al reconocimiento recíproco de decisiones de inhabilitación. A efectos de lo dispuesto en el presente párrafo, el término “sanción” incluye toda inhabilitación permanente, imposición de condiciones para la participación en futuros contratos o adopción pública de medidas en respuesta a una contravención del marco vigente de una institución financiera internacional aplicable a la resolución de denuncias de comisión de Prácticas Prohibidas.

(f) El Banco requiere que en los documentos de licitación y los contratos financiados con un préstamo o donación del Banco se incluya una disposición que exija que los solicitantes, oferentes, proveedores de bienes y sus representantes, contratistas, consultores, miembros del personal, subcontratistas subconsultores, proveedores de servicios y concesionarios permitan al Banco revisar cualesquiera cuentas, registros y otros documentos relacionados con la presentación de propuestas y con el cumplimiento del contrato y someterlos a una auditoría por auditores designados por el Banco. Bajo esta política, todo solicitante, oferente, proveedor de bienes y su representante, contratista, consultor, miembro del personal, subcontratista, subconsultor, proveedor de servicios y concesionario deberá prestar plena asistencia al Banco en su investigación. El Banco requerirá asimismo que se incluya en contratos financiados con un préstamo o donación del Banco una disposición que obligue a solicitantes, oferentes, proveedores de bienes y sus representantes, contratistas, consultores, miembros del personal, subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios y concesionarios a (i) conservar todos los documentos y registros relacionados con actividades financiadas por el Banco por un período de siete (7) años luego de terminado el trabajo contemplado en el respectivo contrato; (ii) entregar cualquier documento necesario para la investigación de denuncias de comisión de Prácticas Prohibidas y hacer que empleados o agentes de los solicitantes, oferentes, proveedores de bienes y sus representantes, contratistas, consultores, subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios y concesionarios que tengan conocimiento de las actividades financiadas por el Banco estén disponibles para responder a las consultas relacionadas con la investigación provenientes de personal del Banco o de cualquier investigador, agente, auditor o consultor apropiadamente designado. Si el solicitante, oferente, proveedor de servicios y su representante, contratista, consultor, miembro del personal, subcontratista, subconsultor, proveedor de servicios o concesionario se niega a cooperar o incumple el requerimiento del Banco, o de cualquier otra forma obstaculiza la investigación por parte del Banco, el Banco, bajo su sola discreción, podrá tomar medidas apropiadas contra el solicitante, oferente, proveedor de bienes y su representante, contratista, consultor, miembro del personal, subcontratista, subconsultor, proveedor de servicios o concesionario.

(g) El Banco exigirá que, cuando un Prestatario adquiera bienes, obras o servicios diferentes a los de consultoría directamente de una agencia especializada, de conformidad con lo establecido en el párrafo 3.10, en el marco de un acuerdo entre el Prestatario y dicha agencia especializada, todas las disposiciones contempladas en el párrafo 1.16 relativas a sanciones y Prácticas Prohibidas se apliquen íntegramente a los solicitantes, oferentes, proveedores de bienes y sus representantes, contratistas, consultores, miembros del personal, subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios, concesionarios (incluidos sus respectivos funcionarios, empleados y representantes, ya sean sus atribuciones expresas o implícitas), o cualquier otra entidad que haya suscrito contratos con dicha agencia especializada para la provisión de bienes, obras o servicios diferentes a los de consultoría en conexión con actividades financiadas por el Banco. El Banco se reserva el

derecho de obligar al Prestatario a que se acoja a recursos tales como la suspensión o la rescisión. Las agencias especializadas deberán consultar la lista de firmas e individuos declarados inelegibles de forma temporal o permanente por el Banco. En caso de que una agencia especializada suscriba un contrato o una orden de compra con una firma o individuo declarado inelegible de forma temporal o permanente por el Banco, el Banco no financiará los gastos conexos y se acogerá a otras medidas que considere convenientes.

1.17 Además de tener en cuenta la lista de empresas y personas sancionadas del Banco, un Prestatario podrá, con el acuerdo específico del Banco, incluir en los formularios de licitación para contratos financiados por el Banco la declaratoria jurada del oferente de observar las leyes y el sistema de sanciones del país contra prácticas prohibidas (incluidos sobornos), así como las regulaciones y sanciones relacionadas con prácticas prohibidas de un organismo multilateral o bilateral de desarrollo u organización internacional, en calidad de cofinanciador, cuando compita o ejecute un contrato, conforme estas hayan sido incluidas en los documentos de licitación[14]. 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 Como parte de la preparación de un proyecto, el Prestatario debe preparar y, antes de las negociaciones del préstamo, someter al Banco para su aprobación, un Plan de Adquisiciones[15] aceptable al Banco que detalle (a) los contratos particulares para bienes, ejecución de obras o servicios requeridos para llevar a cabo el proyecto durante el período inicial de por lo menos 18 meses; (b) los métodos propuestos para las contrataciones que estén previstas en el Contrato de Préstamo; y (c) los procedimientos aplicables para el examen del Banco[16]. El Prestatario debe actualizar el Plan de Adquisiciones anualmente o cuando sea necesario a lo largo de la duración del proyecto. El Prestatario debe ejecutar el Plan de Adquisiciones en la forma en que haya sido aprobado por el Banco.

Adquisiciones Sostenibles

1.19 El Prestatario podrá incluir requisitos de sostenibilidad adicionales en el proceso de adquisiciones, incluidos sus propios requisitos de política sobre adquisiciones sostenibles, si se aplican de conformidad con los Principios Básicos de Adquisiciones y son aceptables para el Banco. Los requisitos de sostenibilidad son aquellos relacionados con consideraciones de sostenibilidad económica y financiera, social, ambiental e institucional, entre otras, que se aplican a los bienes, obras y servicios objeto de la adquisición o contratación.

.

[14] 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 antes mencionado, observaremos estrictamente las leyes y el sistema de sanciones contra prácticas prohibidas (incluido el soborno) vigentes en el país del [contratante], y las regulaciones y sanciones de un organismo multilateral o bilateral de desarrollo u organización internacional, en calidad de cofinanciador, conforme esas leyes y regulaciones hayan sido incluidas por el [contratante] en los documentos de licitación para este contrato y, sin perjuicio de los procedimientos del Banco para tratar casos de Prácticas Prohibidas, a acatar las normas administrativas de [autoridad correspondiente] para conocer y resolver todos los casos relacionados con procedimientos de adquisiciones".

[15] Véase el Apéndice 1. Si el Proyecto incluye la selección de servicios de consultoría, el Plan de Adquisiciones incluirá también los métodos de selección de los servicios de consultoría de conformidad con las *Políticas para la Selección y Contratación de Consultores Financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo.* El Banco pondrá a disposición pública el Plan de Adquisiciones inicial después de que el préstamo correspondiente haya sido aprobado; cualquier actualización de este Plan será puesta a disposición del público una vez que haya sido aprobada.

[16] Véase el Apéndice 1.

Criterios de Evaluación

1.20 Los criterios de evaluación se diseñarán de forma tal que el Prestatario obtenga valor por dinero en las actividades de adquisiciones financiadas por el Banco y se adaptarán a la naturaleza de la adquisición. Podrán basarse en el precio o en una combinación de precio y atributos distintos al precio, tales como la calidad, la sostenibilidad, la innovación y los costos del ciclo de vida, entre otros. Estos atributos deberán expresarse en términos monetarios en la medida de lo posible. De no ser ese el caso, los atributos distintos al precio deben poder medirse y compararse entre las diferentes ofertas. En función de los criterios de evaluación, los criterios de adjudicación pueden consistir únicamente en el precio o en una combinación del precio y los atributos distintos al precio. En ambos casos, la adjudicación del contrato reflejará la "oferta más ventajosa".

II. Licitación Pública Internacional

A. General

Introducción

2.1. El objetivo de la licitación pública internacional, tal como se describe en las presentes Políticas, es proporcionar a todos los posibles oferentes elegibles[17] notificación oportuna y adecuada de los requerimientos de un Prestatario en cuanto a los bienes y obras necesarios de un proyecto, y proporcionar a dichos oferentes igualdad de oportunidades para presentar ofertas en relación con los mismos. La licitación pública internacional puede llevarse a cabo a través de una solicitud de ofertas (utilizada cuando el Prestatario puede especificar todos los requisitos detallados) o una solicitud de propuestas (utilizada para adquisiciones complejas e innovadoras).

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. La selección del tipo y monto del contrato tiene en cuenta la naturaleza, el riesgo, la complejidad de la adquisición y las consideraciones de valor por dinero. Los tipos de contrato aplicables incluyen suma alzada, precio unitario, reembolso de costos más comisión fija, llave en mano, basados en el desempeño, basados en el tiempo, acuerdos marco, servicios de administración, diseño y construcción, propiedad-operación-construcción, construcción-operación-transferencia o una combinación de estas modalidades, entre otras aceptables para el Banco.

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,[18] equipo y obra civil.

2.4. Para un proyecto que requiere elementos similares pero separados de equipo u obras, se puede llamar a licitación de conformidad con diversas opciones contractuales susceptibles de atraer el interés de empresas tanto 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

[17] Véanse los párrafos 1.8, 1.9 y 1.10.

[18] En estas Políticas, "planta" se refiere a equipo instalado, como en el caso de una fábrica.

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 la oferta más ventajosa para el Prestatario[19].

2.5. En ciertos casos, el Banco puede aceptar o exigir contratos llave en mano, en virtud de los cuales se proporcionen los diseños técnicos y servicios de ingeniería, el suministro e instalación de equipo y la construcción de una planta completa mediante un solo contrato. Por otra parte, el Prestatario puede encargarse de los diseños y servicios de ingeniería y llamar a licitación en relación con un contrato de responsabilidad única para el suministro e instalación de todos los bienes y la construcción de todas las obras que se requieran para el componente del proyecto. Los contratos correspondientes a diseño y construcción, así como los correspondientes a administración de contratos[20], también son aceptables cuando esto resulta apropiado[21].

Notificación y Publicidad

2.6. La notificación a tiempo de las oportunidades para licitar es fundamental en los procedimientos competitivos. Con respecto a los proyectos que incluyan adquisiciones por medio de la licitación pública internacional, el Prestatario debe preparar y presentar al Banco una versión preliminar de un Aviso General de Adquisiciones. El Banco dispondrá la inserción de tal anuncio en la versión en línea de Development Business (UNDB en línea) y el sitio web del Banco[22]. El anuncio debe contener información referente al Prestatario (o Prestatario potencial), el monto y finalidad del préstamo, la magnitud de las adquisiciones que hayan de efectuarse conforme a la licitación pública internacional, y el nombre, el teléfono (o número de fax) y la dirección del organismo del Prestatario encargado de las adquisiciones, incluida la dirección del sitio web donde los avisos de adquisiciones estén disponibles. Cuando estas 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 Aviso General de Adquisiciones.

2.7. 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 (si se encuentra disponible en Internet), o en un portal único electrónico de libre acceso donde el país publique todas sus oportunidades de negocios. Tales llamados se deben publicar también en la versión en línea de UNDB y el sitio web del Banco. La notificación debe efectuarse con antelación suficiente para que los posibles oferentes puedan obtener los documentos de precalificación o licitación y preparar y presentar sus ofertas[23].

.

[19] Véanse los párrafos 2.56–a 2.65 de los procedimientos de evaluación de ofertas.

[20] En el campo de la construcción, el contratista de administración de contratos normalmente no efectúa el trabajo directamente, sino que a su vez lo contrata a otros contratistas, encargándose de la dirección de los trabajos y asumiendo plena responsabilidad por estos y por los riesgos relativos a precios, calidad y terminación oportuna de los trabajos. Por otra parte, un administrador de construcción es un consultor o agente del Prestatario, pero no asume esos riesgos. (Cuando los servicios del administrador de construcción son financiados por el Banco, estos deben obtenerse de acuerdo con las Políticas para consultores. Véase la nota 3 al pie).

[21] Véase también los párrafos 3.16 y 3.17 relacionados con contratación basada en desempeño.

[22] UNDB es una publicación de las Naciones Unidas. Para información sobre suscripciones contactar a Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, N.Y. 10163-5850, U.S.A. (Página web: www.devbusiness.com; correo electrónico: dbsubscribe@un.org). El sitio web del Banco Interamericano de Desarrollo es www.iadb.org.

[23] El Banco ha preparado un documento de precalificación estándar para que los Prestatarios lo usen cuando sea necesaria una precalificación.

Precalificación de Oferentes

2.8. La precalificación generalmente es necesaria en los casos de obras innovadoras, 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 o sistemas que alojan información sensible, soluciones innovadoras y contratos del tipo llave en mano, de diseño y construcción o de administración, generalmente a través de una solicitud de propuestas o, en algunos casos, de una solicitud de ofertas. Esto también asegura que las invitaciones a participar en la licitación se envíen solamente a quienes cuenten con la capacidad y los recursos necesarios.

2.9. La precalificación debe basarse únicamente en la capacidad y recursos de los posibles oferentes para ejecutar satisfactoriamente el contrato de que se trate, teniendo en cuenta: (a) la experiencia y desempeño anterior en contratos similares, (b) la capacidad en materia de personal, equipo e instalaciones de construcción o fabricación, (c) la situación financiera de la firma.

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 2.6 y 2.7 de estas Políticas. 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. 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 oferentes calificados. En el caso de precalificación para grupos de contratos que hayan de ser adjudicados 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 oferente, basándose en los recursos de este. En esos casos, la lista de las firmas precalificadas debe ser actualizada periódicamente. La información para la precalificación proporcionada por los interesados debe ser confirmada en el momento de la adjudicación del contrato. Se le podrá negar a un oferente la adjudicación del contrato cuando se juzgue que este ya no cuenta con la capacidad o los recursos necesarios para ejecutar el contrato satisfactoriamente.

Adquisición en una Etapa con un Sobre

2.11. La adquisición en una etapa con un sobre es la más adecuada cuando las especificaciones y los requisitos son suficientes para permitir la presentación de ofertas completas, como en una solicitud de ofertas. Para la adquisición en una etapa con un sobre se requiere la presentación de ofertas técnicas y financieras en un mismo sobre.

Adquisición en una Etapa con dos Sobres

2.12. Si procede, podrá utilizarse el proceso de dos sobres en una adquisición de una etapa. El primer sobre contiene las calificaciones y la propuesta técnica y el segundo, la propuesta financiera (precio); los dos sobres se abren y evalúan en forma secuencial. Este procedimiento puede ser adecuado tanto para la solicitud de presentación de ofertas como para la solicitud de presentación de propuestas.

Adquisición en Múltiples Etapas

2.13. Con frecuencia puede no ser práctico preparar por adelantado especificaciones técnicas completas para la adquisición de

(a) Grandes instalaciones complejas para las que se adjudicará un contrato llave en mano para el diseño y la construcción de una planta;
(b) Obras, bienes y servicios de carácter complejo y especial; o
(c) Soluciones innovadoras, información y comunicación complejas o tecnología de ciberseguridad que están sujetas a rápidos avances tecnológicos.

2.14. En la primera etapa de la solicitud de propuestas, se invita a presentar propuestas sobre la base de un diseño conceptual o de especificaciones de desempeño o funcionales. Luego, el Prestatario celebra reuniones confidenciales de hallazgo y aclaración con los oferentes potenciales para informarse sobre las posibles soluciones. En la segunda etapa, el documento de licitación podrá modificarse para que refleje las conclusiones de las reuniones confidenciales y volverá a enviarse a los oferentes calificados, solicitándoles que presenten sus propuestas finales. Como se establece en el documento de licitación, la segunda etapa puede presentarse en un (1) sobre que contenga tanto la propuesta técnica como la financiera o en dos (2) sobres para que las partes técnica y financiera se evalúen en forma secuencial.

Diálogo Competitivo

2.15. El diálogo competitivo es un procedimiento de múltiples etapas mediante el cual el Prestatario puede mantener un diálogo directo con los oferentes con el objetivo de desarrollar una o más soluciones alternativas idóneas para cumplir los requisitos establecidos. Este procedimiento está diseñado para adquisiciones especialmente complejas o innovadoras y es apropiado cuando

(a) Exista una serie de soluciones que puedan satisfacer los requisitos del Prestatario y las modalidades técnicas y comerciales necesarias para apoyar esas soluciones exijan discusión y desarrollo entre las partes; y
(b) Dada la naturaleza y complejidad de la adquisición, el Prestatario no pueda objetivamente

(i) definir en forma adecuada el alcance técnico o las especificaciones de desempeño o especificar plenamente los acuerdos legales; o

(ii) los acuerdos financieros de la adquisición.

2.16. En el diálogo competitivo, el Prestatario entabla un diálogo con los oferentes precalificados, con el objetivo de detectar y definir mejor los medios más indicados para satisfacer los requisitos establecidos antes de invitar a los oferentes a que presenten las propuestas finales. El uso de este método requiere de la justificación y aprobación previa del Banco y se incluirá en el Plan de Adquisiciones. Para asegurar la transparencia y rendición de cuentas, el Prestatario identificará una autoridad de probidad independiente aceptable para el Banco. Se nombrará a la entidad de probidad al comienzo de la adquisición y esta auditará el proceso hasta que se adjudique el contrato y preparará un informe que se presentará a los oferentes y al Banco.

Asociación para la Innovación

2.17. La asociación para la innovación es un método de múltiples etapas en el que el Prestatario necesita una solución para obtener mejores obras, bienes o servicios a fin de lograr sus objetivos de desarrollo sostenible y esta no está disponible en el mercado. Este procedimiento se realizará de conformidad con los Principios Básicos de Adquisiciones y se empleará en circunstancias excepcionales, a saber, cuando (i) las obras, bienes y servicios distintos a los de consultoría tienen un contenido innovador, (ii) la innovación debe ocurrir durante la ejecución del contrato, (iii) el o los proveedores necesitan desarrollar la nueva solución con la colaboración técnica del Prestatario; y (iv) se prevé que el o los proveedores crearán la solución innovadora y asegurarán su implementación a escala real para el Prestatario. En este procedimiento se procura incluir en

el contrato el desarrollo y la compra de la solución proporcionada, siempre y cuando el proveedor cumpla los niveles de desempeño acordados y los costos mínimos.

B. Documentos de Licitación

General

2.18 En los documentos de licitación debe proporcionarse toda la información necesaria para que un posible oferente prepare una oferta con respecto a los bienes que deban suministrarse o las obras que hayan de construirse. 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 oferentes; el formulario de las ofertas; el formulario del contrato; las condiciones contractuales, tanto generales como especiales; especificaciones y planos; la información técnica que corresponda (incluidas, por ejemplo, ciberseguridad y consideraciones 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 y escoger la oferta más ventajosa se describirá claramente en las instrucciones a los oferentes, en las especificaciones, o en ambas. Si se cobra una suma por los documentos de licitación, esta debe ser razonable y reflejar solamente el costo de la impresión y envío y no ser tan alta como para desalentar la participación de oferentes calificados. 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 oferentes a los documentos de licitación. En los siguientes párrafos se dan orientaciones acerca de componentes críticos de los documentos de licitación.

2.19 Los Prestatarios deben utilizar los Documentos Estándar de Licitación (DEL) apropiados, emitidos por el Banco, con los cambios mínimos que este 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 a través de condiciones especiales del contrato, y no mediante cambios en la redacción de los Documentos Estándar de Licitación del Banco. En los casos en que no se hayan emitido los Documentos Estándar de Licitación pertinentes, el Prestatario debe utilizar otras condiciones contractuales reconocidas internacionalmente y formularios de contrato aceptables para el Banco.

Validez y Garantía de Mantenimiento de las Ofertas

2.20 Se debe exigir a los oferentes que presenten ofertas que permanezcan válidas durante un período especificado en los documentos de licitación, que sea suficiente para permitir al Prestatario efectuar la comparación y evaluación de las ofertas, y obtener la no objeción del Banco relativa a la adjudicación (si así lo exige el Plan de Adquisiciones), y obtener todas las aprobaciones necesarias, de manera que el contrato se pueda adjudicar dentro de ese período.

2.21 Los Prestatarios tienen la opción de requerir una garantía de mantenimiento de la oferta. Cuando se utilice, la garantía debe ser por el monto especificado en los documentos de licitación[24] y la garantía de mantenimiento de la oferta debe permanecer vigente por un período de cuatro semanas adicionales al período de validez de las ofertas, a fin de proporcionar al Prestatario un tiempo razonable para actuar en caso de que la garantía se hiciese exigible. Una vez que se haya firmado el contrato con el oferente ganador, las garantías de mantenimiento de la oferta deben ser devueltas a los demás oferentes. En lugar de una garantía de mantenimiento de la oferta, el Prestatario puede requerir que los oferentes firmen una declaración aceptando que la elegibilidad de licitar en otro contrato con el Prestatario debe ser suspendida por un plazo de tiempo 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.

Idiomas

2.22 Los documentos de precalificación y licitación y las ofertas se deben preparar en uno de los siguientes idiomas, a elección del Prestatario: español, inglés, francés o portugués. La oferta, así como toda la correspondencia y los documentos relacionados con la misma que intercambien los oferentes con el organismo ejecutor, deberán estar escritos en el idioma especificado en los documentos de precalificación y licitación. Los documentos complementarios y textos impresos que formen parte de la solicitud de precalificación u oferta podrán estar escritos en otro idioma, con la condición de que las partes relevantes de dicho material vayan acompañadas de una traducción al idioma indicado en los documentos de precalificación o licitación. Para todos los efectos prevalecerá dicha traducción.

Claridad de los Documentos de Licitación

2.23 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.

2.24 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.

2.25 Se debe proporcionar a todos los posibles oferentes la misma información, y se ofrecerá a todos ellos las mismas oportunidades para obtener información adicional oportunamente. El

[24] El formato de la garantía de mantenimiento de oferta debe estar de acuerdo con los Documentos Estándar de Licitación y las garantías deben ser emitidas por una institución con reconocida buena reputación o por una institución financiera seleccionada por el oferente. Si la institución que emite la garantía tiene domicilio fuera del país del Prestatario, para que la garantía sea exigible, se debe tener una institución financiera corresponsal con domicilio en el país del Prestatario.

Prestatario debe dar a los posibles oferentes 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 oferentes puedan reunirse con representantes del Prestatario para obtener aclaraciones (en persona o electrónicamente). Se debe enviar una copia (por escrito o en forma electrónica) de las actas de la reunión a todos los oferentes potenciales, y al Banco. Toda información, aclaración, corrección de errores o modificación adicional de los documentos de licitación se debe enviar, a cada uno de los posibles oferentes que adquirieron los documentos de licitación originales, con tiempo suficiente respecto a la fecha fijada como límite para la recepción de las ofertas, a fin de que los oferentes puedan tomar medidas apropiadas. De ser necesario, se debe prorrogar la fecha límite. El Banco debe recibir una copia (por escrito o en forma electrónica) y debe ser consultado con respecto a una notificación de “no objeción” cuando el contrato esté sujeto a revisión ex ante.

Normas Técnicas

2.26 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

2.27 Las especificaciones técnicas deben basarse en características aplicables 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.

Precios

2.28 Los llamados a licitación para adquisición de bienes se efectuarán con base en Incoterms CIP[25] [transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido)] para todos los bienes independientemente del país de origen. Cuando se requiera instalación, puesta en servicio u otros servicios similares, como en el caso de contratos de "suministros e instalación", el oferente deberá cotizar adicionalmente por estos servicios.

2.29 En el caso de los contratos de diseño y construcción o llave en mano, el oferente debe cotizar el precio de la planta instalada in situ, incluidos todos los costos por 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 disposición en contrario en los documentos de licitación, el precio llave en mano debe incluir todos los derechos, impuestos y otros gravámenes[26].

2.30 A los oferentes de contratos de obras se les pedirá que coticen precios unitarios o precios globales para la ejecución de las obras, y dichos precios deben incluir todos los derechos, impuestos y otros gravámenes. A los oferentes 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 Precio

2.31 En los documentos de licitación se debe especificar que (a) los precios de las ofertas deben ser fijos; o (b) los precios de las ofertas serán ajustables (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 general, las disposiciones de ajustes de precio no son necesarias en los contratos simples en los cuales el suministro de los bienes o la terminación de obras se completen en un período menor de 18 meses, pero se deben incluir en los contratos que se ejecuten en un periodo mayor de 18 meses. Sin embargo, es práctica comercial ordinaria obtener precios fijos para algunas clases de equipo, independientemente de su plazo de entrega. En tales casos, las disposiciones sobre ajuste de precios no son necesarias.

2.32 Los precios pueden ajustarse mediante la aplicación de una fórmula (o fórmulas) prescrita que desglose el precio total del contrato en componentes que se ajusten mediante índices de precios especificados para cada componente o, alternativamente, sobre la base de prueba documental (con inclusión de facturas) proporcionada por el proveedor o contratista. La utilización de una fórmula de ajuste de precios es preferible al empleo de la prueba documental. En los documentos

.

[25] Para definiciones más detalladas consúltese la versión de Incoterms *correspondiente al momento de la licitación*, publicado por la Cámara de Comercio Internacional, 33-43 Avenue du Président Wilson, 75116 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, incluido el transporte por medios múltiples. El término CIP se refiere a derechos aduaneros y otros impuestos de importación no pagados, que son responsabilidad del Prestatario, tanto para los bienes previamente importados o que vayan a 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 cualesquiera descuentos 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.

[26] Las cotizaciones de bienes para contratos llave en mano pueden ser solicitadas sobre la base de precio DDP (lugar de destino convenido) (ver la versión de Incoterms correspondiente al momento de la licitación) y, al preparar sus ofertas, los oferentes podrán elegir entre bienes importados de países miembros o bienes fabricados en el país del Prestatario.

de licitación se debe definir claramente el método que se ha de utilizar, la fórmula (si fuere aplicable) 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, con el fin de evitar un ajuste incorrecto.

Transporte y Seguros

2.33 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 oferente. La indemnización que deba pagarse por concepto de seguro de transporte debe ser por lo menos igual al 110% del monto del contrato, en la moneda de este o en una moneda de libre conversión, con el fin de asegurar la pronta reposición de los bienes perdidos o dañados. En el caso de las obras, por lo común se debe exigir al contratista una póliza contra todo riesgo. En proyectos de gran envergadura, en los que intervengan 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.

2.34 Como excepción, si el Prestatario desea reservar el transporte y el seguro de los bienes importados para compañías nacionales u otras fuentes indicadas, pedirá a los oferentes que coticen precios FCA (lugar convenido) o CPT (lugar de destino convenido), además del precio CIP (lugar de destino convenido) especificado en el párrafo 2.29. La selección de la oferta más ventajosa 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. Si el Prestatario no desea obtener seguro en el mercado, debe demostrar al Banco que 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.

Disposiciones Monetarias

2.35 Los documentos de licitación deben especificar la moneda o monedas en que los oferentes deban 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 haya de pagarse el precio del contrato. Las siguientes disposiciones (párrafos 2.36–2.40) tienen por objeto (a) asegurar que los oferentes 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 oferentes 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

2.36 En los documentos de licitación se debe establecer que el oferente puede expresar el precio de la oferta en cualquier divisa plenamente convertible. Si el oferente 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

oferentes expresen en la moneda del país del Prestatario[27] la parte del precio de la oferta que corresponda a gastos que hayan de efectuarse en el país del Prestatario.

2.37 En los documentos para licitación de obras (incluidas las obras de diseño y construcción), el Prestatario podrá exigir que los oferentes especifiquen el precio de las ofertas enteramente en la moneda nacional, junto con sus 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 del Prestatario, expresados dichos requerimientos como porcentajes del precio de la oferta, y que indiquen los tipos de cambio utilizados en los cálculos respectivos.

Conversión de Monedas para la Comparación de las Ofertas

2.38 El precio de la oferta es la suma de todos los pagos en diversas monedas requeridos por el oferente. Para los efectos 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. Dicha fecha no podrá preceder en más de cuatro semanas a la fecha establecida como límite para la recepción de las ofertas, ni ser posterior a la fecha original prescrita para el vencimiento del plazo de validez de la oferta.

Moneda de Pago

2.39 El pago del contrato debe hacerse en la moneda o monedas en que el oferente ganador haya cotizado el precio de su oferta.

2.40 Cuando se exija que el precio de la oferta se cotice en moneda nacional pero el oferente 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 para los efectos de los pagos son los que especifique el oferente en su oferta, con el 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

2.41 Las condiciones de pago deben guardar conformidad con las prácticas comerciales internacionales que sean aplicables a los bienes y obras específicos.

(a) En los contratos para el suministro de bienes se debe estipular el pago total a la entrega y, si así se requiriere, 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 de que el proveedor haya cumplido con todas sus obligaciones contractuales. Se recomienda el uso de cartas de crédito con el fin de asegurar que el pago al proveedor se haga con prontitud. En los contratos grandes para adquisición 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 ensamblaje.

[27] En adelante llamada moneda nacional.

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

2.42 Todo anticipo para gastos de movilización y otros gastos, hecho en el momento de la firma de un contrato de bienes u obras, debe guardar relación con la cantidad estimada de esos gastos y se debe especificar en los documentos de licitación. También debe describirse en los documentos de licitación la posibilidad de efectuar otros anticipos 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 las garantías exigidas para los anticipos.

2.43 En los documentos de licitación se deben indicar el método y los términos de pago, si se permiten otros métodos y términos de pago y, en caso afirmativo, cómo se considerarán estos aspectos en la evaluación de las ofertas.

Ofertas Alternativas

2.44 En los documentos de licitación se debe indicar claramente si los oferentes pueden presentar ofertas alternativas, cómo deben ser presentadas, cómo deben ofrecerse los precios y las bases sobre las cuales las ofertas alternativas serán evaluadas.

Condiciones Contractuales

2.45 Los contratos deben especificar con claridad el alcance de las obras o servicios (en obras de diseño y construcción) por ejecutar o de los bienes por suministrar, los derechos y obligaciones del Prestatario y del proveedor o contratista, así como las funciones y autoridad del ingeniero, arquitecto o administrador de la construcción que hubiere sido contratado por el Prestatario para la supervisión y administración del contrato. Además de las condiciones generales del contrato, deben incluirse las condiciones especiales que se apliquen específicamente a los bienes por suministrar o a las obras por ejecutar, y a la ubicación del proyecto. Las condiciones del contrato deben indicar una distribución equitativa de los riesgos y responsabilidades.

Garantía de Cumplimiento

2.46 En los documentos de licitación de obras[28] 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[29]. El monto de la garantía podrá variar, según el tipo de instrumento que se constituya y de las características y magnitud de las obras. Una parte de esta garantía debe permanecer vigente por un período suficientemente largo después de la fecha de terminación de las obras, 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 por parte del

[28] En este y en otros párrafos donde lo exija el contexto, como en 2.41, 2.42, 2.45, 2.46, 2.50, 2.51 y 2.60, el término "obras" también significa "obras en virtud de un documento de licitación o contrato de diseño y construcción o llave en mano", según sea el caso.

[29] 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 oferente. Si la institución que emite la garantía está localizada fuera del país del Prestatario, esta deberá tener una institución financiera como corresponsal en el país del Prestatario, de tal forma que la garantía pueda ser ejercida.

Prestatario; alternativamente, los contratos pueden estipular que se retenga un porcentaje de cada pago periódico, hasta tanto no se haya efectuado la aceptación definitiva. Se puede permitir que los contratistas reemplacen el valor de la retención con otra garantía equivalente después de la aceptación provisional de las obras.

2.47 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 como protección contra el incumplimiento del contrato. Dicha garantía, si es de un monto apropiado, puede cubrir también las obligaciones en cuanto a garantías de fabricación o construcción o, en lugar de ella y con el mismo objeto, puede disponerse la deducción de un porcentaje de los pagos como retención de garantía para cubrir obligaciones relacionadas con la garantía de fabricación o construcción, o con las estipulaciones referentes a la puesta en marcha del equipo. El monto de las garantías o retenciones debe ser razonable.

Cláusulas sobre Liquidación por Daños y Perjuicios y Bonificaciones

2.48 En los contratos se deben incluir disposiciones para la liquidación de daños y perjuicios o 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 u obras redunden 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

2.49 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 este se haya definido en las condiciones del contrato.

Leyes Aplicables y Solución de Controversias

2.50 En las condiciones del contrato deben incluirse estipulaciones acerca de las leyes aplicables y del foro para la solución de controversias. El arbitraje comercial internacional puede tener ventajas prácticas respecto a otros métodos para el arreglo de diferencias. Por lo tanto, se recomienda a los Prestatarios que estipulen esta modalidad de arbitraje en los contratos para la adquisición de bienes y construcción de obras. No podrá designarse al Banco como árbitro ni pedírsele que designe uno. En el caso de los contratos de obras, de suministro e instalaciones de bienes, así como en el de contratos llave en mano, las disposiciones relativas al arreglo de diferencias deben comprender también 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.

C. Apertura y Evaluación de las Ofertas y Adjudicación del Contrato

Plazo para la Preparación de las Ofertas

2.51 El plazo que se conceda para la preparación y presentación 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 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 doce semanas, a fin de que los posibles oferentes 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 oferentes enviar ofertas por correo o entregarlas por mano. Los Prestatarios pueden utilizar sistemas electrónicos que permitan a los oferentes 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 confidencialidad y la autenticidad de las ofertas entregadas, utiliza un sistema de autenticación o un sistema semejante para mantener a los oferentes vinculados a sus ofertas. En este caso, los oferentes deben poder continuar utilizando la opción de entregar sus ofertas en copia impresa. 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

2.52 La apertura de las ofertas debe coincidir con la hora límite fijada para su entrega o efectuarse inmediatamente después de dicha hora límite[30] 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 a la hora estipulada y en el lugar especificado. Las ofertas deben abrirse en un acto público y deberán cumplir los procedimientos de apertura establecidos en los documentos de licitación de una etapa (con uno o dos sobres) o de múltiples etapas. Se debe permitir la presencia de los oferentes o de sus representantes (en persona o por medios electrónicos cuando se utilice licitación por medios electrónicos). Al momento de abrir los sobres de las ofertas de precio, se deben leer en voz alta y deben publicarse por medios electrónicos cuando se haya utilizado una licitación de este tipo y registrar en un acta, el nombre del oferente 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 participantes. 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.

Aclaración o Modificación de las Ofertas

2.53 Con excepción de lo dispuesto en los párrafos 2.68, 2.69, 2.75 y 2.76 de estas Políticas, no se debe pedir a ningún oferente que modifique su oferta ni permitirle que lo haga después de vencido el plazo de recepción. El Prestatario debe pedir a los oferentes las aclaraciones necesarias 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 oferentes deben hacerse por escrito, ya sea en papel o por medio de un sistema electrónico con el que el Banco esté de acuerdo[31].

Confidencialidad

2.54 Después de la apertura pública de las ofertas, no debe darse a conocer a los oferentes ni a personas que no estén oficialmente involucradas en este proceso información alguna acerca del

.

[30] A fin de dejar tiempo suficiente para llevar las ofertas al lugar anunciado para su apertura pública.

[31] Véase el párrafo 2.52.

análisis, aclaración y evaluación de las ofertas ni sobre las recomendaciones relativas a la adjudicación, hasta que se haya emitido la Notificación de Intención de Adjudicación del contrato.

Análisis de las Ofertas

2.55 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 Políticas; (b) están debidamente firmadas; (c) están acompañadas de las garantías o de las declaratorias exigidas firmadas, conforme se especifica en los párrafos 2.20 y 2.21 de estas Políticas; (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 respecto de los términos, condiciones y especificaciones de los documentos de licitación, no se la debe seguir considerando. Una vez abiertas las ofertas no se debe permitir que el oferente corrija o elimine las desviaciones sustanciales o las reservas que hubiese formulado[32].

Evaluación y Comparación de las Ofertas

2.56 En los documentos de licitación se deben especificar en detalle los criterios y la metodología de evaluación. Los criterios y la metodología de evaluación deben ser adecuados para el tipo, naturaleza, condiciones de mercado y complejidad de lo que se está adquiriendo. Para obtener valor por dinero, los criterios de evaluación pueden considerar factores como el costo, la calidad, el riesgo, la innovación, la sostenibilidad y el ciclo de vida, entre otros. Con sujeción a lo dispuesto en el párrafo 2.67, la oferta que resulte más ventajosa[33], sin que sea necesariamente aquella cuyo precio cotizado o evaluado sea el más bajo, debe ser seleccionada para la adjudicación.

2.57 El precio de cada oferta leído en el acto de apertura de las ofertas debe ajustarse para corregir cualesquiera errores aritméticos. Además, para el propósito de la evaluación, deben hacerse ajustes respecto de cualquier desviación o reserva no significativa. En la evaluación no deben tomarse en cuenta las disposiciones sobre ajuste de precios aplicables al período de ejecución del contrato.

2.58 La evaluación y comparación de las ofertas se debe efectuar sobre la base del precio cotizado utilizando el término de Incoterms especificado en los documentos de licitación, sumado a los precios de toda instalación, capacitación, puesta en marcha y otros servicios similares que se requieran[34].

2.59 Los documentos de licitación deben especificar también los factores pertinentes, además del precio, que han de considerarse en la evaluación de las ofertas y la manera como han de aplicarse a fin de determinar la oferta más ventajosa. Los criterios de calificación mediante puntaje se evalúan en función de puntos por mérito, dado que no pueden evaluarse plenamente en términos monetarios. Los puntos por mérito asignados suelen basarse en el grado en que la oferta cumple o excede los requisitos detallados en el documento de licitación. En el caso de obras, bienes y equipos, los factores que se pueden tomar en cuenta comprenden, entre otros, el calendario de pagos, el plazo de entrega, los costos de operación, la eficiencia, las soluciones innovadoras y la compatibilidad del equipo, la disponibilidad de servicio y repuestos, la capacitación necesaria, la

[32] Para lo que respecta a las correcciones, véase el párrafo 2.57.

[33] Véase el párrafo 2.59.

[34] La evaluación de las ofertas no debe tomar en cuenta (a) los derechos aduaneros y otros impuestos aplicables a los bienes importados cotizados utilizando la versión de Incoterms especificada en los documentos de licitación; y (b) impuestos de venta o similares relacionados con la venta o entrega de los bienes.

seguridad, la sostenibilidad y los beneficios ambientales. Los factores distintos del precio que hayan de utilizarse para determinar la oferta más ventajosa deben expresarse, en la medida posible, en términos monetarios, o debe asignárseles una ponderación relativa en las disposiciones pertinentes de los documentos de licitación.

2.60 En contratos de construcción de obras o de llave en mano los contratistas son responsables por el pago de todos los derechos, impuestos y otros gravámenes,[35] y los oferentes deben tomar en cuenta estos factores (y aquellos especificados en el documento de licitación, si procede, de conformidad con el párrafo 2.59) al preparar sus ofertas. La evaluación y comparación de las ofertas se debe hacer sobre esta base. No se acepta procedimiento alguno en virtud del cual se descalifiquen automáticamente las ofertas que se sitúen por encima o por debajo de un nivel predeterminado para el valor de las ofertas. Cuando el tiempo fuese un factor crítico, se puede tomar en cuenta el valor de la terminación adelantada de las obras, de acuerdo con los criterios indicados en los documentos de licitación, solamente si en el contrato se estipulan penalidades de la misma magnitud por concepto de incumplimiento.

2.61 El Prestatario debe preparar un informe detallado sobre la evaluación y comparación de las ofertas en el cual explique las razones específicas en que se basa la recomendación para la adjudicación del contrato.

Ofertas Anormalmente Bajas

2.62 Una oferta anormalmente baja es aquella cuyo precio, en combinación con otros elementos de la oferta, es tan bajo que suscita en el Prestatario serias dudas sobre la capacidad del oferente para ejecutar el contrato al precio cotizado.

2.63 Cuando el Prestatario detecta una posible oferta anormalmente baja, solicitará al oferente aclaraciones por escrito, que incluyan análisis detallados de su precio de oferta en relación con el objeto del contrato, el alcance, la metodología propuesta, el cronograma, la asignación de riesgos y responsabilidades y cualquier otro requisito de los documentos de licitación. El Prestatario rechazará la oferta si, tras evaluar los análisis de precio, determina que el oferente no ha demostrado su capacidad de ejecutar el contrato por el precio ofrecido.

Preferencia Doméstica

2.64 A solicitud del Prestatario, y con sujeción a condiciones que han de establecerse en el Contrato de Préstamo y especificarse en los documentos de licitación, podrá darse un margen de preferencia en la evaluación de las ofertas a los bienes fabricados en el país del Prestatario cuando se comparen las ofertas de tales bienes con las de bienes fabricados en el extranjero.

2.65 Cuando se permita aplicar un margen de preferencia a los bienes de fabricación nacional, en la evaluación y comparación de las ofertas deben seguirse los métodos y etapas especificados en el Apéndice 2 de estas Políticas.

Prórroga de la Validez de las Ofertas

2.66 Los Prestatarios deben finalizar la evaluación de las ofertas y la adjudicación de los contratos dentro del período inicial de validez de las ofertas, de modo que no sean necesarias las prórrogas.

.

[35] A menos que en los documentos de licitación se especifique otra cosa en el caso de algunos contratos llave en mano (véase el párrafo 2.29).

La prórroga de la validez de la oferta, cuando se justifique debido a circunstancias excepcionales, se debe solicitar por escrito a todos los oferentes, antes de la fecha de vencimiento de las mismas. La prórroga debe ser por el período mínimo que se requiera para finalizar la evaluación, obtener las aprobaciones necesarias y adjudicar el contrato. En el caso de los contratos de precio fijo, se permitirá la solicitud de una segunda prórroga y prórrogas subsecuentes solamente si en la solicitud de dichas prórrogas se establece un mecanismo apropiado de ajuste de los precios cotizados para reflejar el cambio de costo de los insumos del contrato durante el período de la prórroga. Cuando se solicite una prórroga de la validez de las ofertas, no se puede solicitar o permitir a los oferentes modificar el precio (básico) cotizado ni otras condiciones de sus ofertas. Los oferentes deben tener el derecho de negarse a otorgar tal prórroga sin que la garantía de mantenimiento de sus ofertas sea ejecutada y los que estén dispuestos a prorrogar la validez de sus ofertas deben proveer una prórroga adecuada de dicha garantía.

Poscalificación de los Oferentes

2.67 Si no hubo precalificación de oferentes o si las calificaciones de oferentes no fueron evaluadas antes de realizar la evaluación técnica, según sea el caso, el Prestatario debe determinar si el oferente cuya oferta ha sido considerada como la más ventajosa cuenta con la capacidad y los recursos financieros necesarios para ejecutar satisfactoriamente el contrato en la forma indicada en la oferta. Los criterios que se han de aplicar deben especificarse en los documentos de licitación, y si el oferente no reúne las condiciones necesarias su oferta será rechazada. En tal caso, el Prestatario debe hacer una determinación similar en cuanto al oferente cuya oferta haya sido evaluada como la siguiente más ventajosa.

Mejor Oferta Final

2.68 En las adquisiciones competitivas internacionales sujetas a revisión ex ante, el Banco puede aceptar que el Prestatario utilice el método de mejor oferta final. Se trata de una opción en virtud de la cual el Prestatario invita a los licitantes que presentaron ofertas sustancialmente ajustadas a los requisitos a que envíen su mejor oferta final. Este procedimiento puede ser adecuado cuando resulte beneficioso para el proceso de adquisiciones que los oferentes tengan una última oportunidad para mejorar sus ofertas, ya sea reduciendo los precios, aclarando o modificando su oferta o suministrando información adicional[36]. El Prestatario deberá informar a los oferentes en los documentos de licitación

(a) si se utilizará la mejor oferta final;

(b) que los oferentes no están obligados a presentar una mejor oferta final; y

(c) que no habrá negociación después de la mejor oferta final.

Negociaciones

2.69 En adquisiciones competitivas internacionales sujetas a una revisión ex ante, el Banco puede aceptar que el Prestatario recurra a negociaciones después de evaluar las ofertas y antes de la adjudicación final del contrato. Toda negociación deberá cumplir los requisitos del documento de solicitud de ofertas. Si se llevan a cabo negociaciones, deberán realizarse ante la presencia de una entidad de probidad acordada con el Banco. Las negociaciones podrán incluir términos y

.

[36] El Prestatario podrá nombrar a una autoridad de probidad independiente (empresa, persona o entidad pública) aceptable para el Banco.

condiciones, precio o aspectos sociales, ambientales, innovadores y de ciberseguridad, siempre y cuando no modifiquen los requisitos mínimos de la oferta.

2.70 El Prestatario negociará primero con el oferente que haya presentado la oferta más ventajosa. Si el resultado no es satisfactorio o no se alcanza un acuerdo, el Prestatario podrá entonces negociar con la siguiente oferta más ventajosa de la lista, y así sucesivamente hasta lograr un resultado satisfactorio.

Adjudicación del Contrato

2.71 El Prestatario debe adjudicar el contrato, dentro del período de validez de las ofertas, al oferente que reúna los requisitos apropiados en cuanto a capacidad y recursos y cuya oferta: (i) responda sustancialmente a los requisitos exigidos en los documentos de licitación y (ii) sea la más ventajosa[37]. A ningún oferente se le debe exigir, como condición para la adjudicación del contrato, que asuma responsabilidades por trabajos que no hubiesen sido previstos en los documentos de licitación, salvo lo estipulado en los párrafos 2.68 y 2.69, o que modifique la oferta que presentó originalmente.

Publicación de la Adjudicación del Contrato

2.72 Dentro del plazo de dos semanas de recibir la "no objeción" del Banco a la recomendación de adjudicación del contrato, el Prestatario debe publicar en la versión en línea de UNDB y el sitio web del Banco los resultados que identifiquen la oferta y los números de lotes, así como la siguiente información: (a) el nombre de cada oferente que haya entregado una oferta; (b) los precios de las ofertas leídos en voz alta en el acto de apertura de ofertas; (c) el nombre y precio evaluado de cada oferta que hubiese sido evaluada; (d) el nombre de cada uno de los oferentes cuyas ofertas hubiesen sido rechazadas y las razones del rechazo; (e) el nombre del oferente ganador y el precio que ofreció; (f) información sobre la propiedad efectiva del oferente ganador, si procede; y (g) la duración y resumen del alcance del contrato. La misma información deberá enviarse a todos los oferentes que hayan presentado ofertas.

Rechazo de Todas las Ofertas

2.73 Los documentos de licitación generalmente estipulan que el Prestatario podrá rechazar todas las ofertas. El rechazo de todas las ofertas se justifica cuando no haya competencia efectiva, o cuando las ofertas no respondan sustancialmente a lo solicitado, o los precios de las ofertas sean sustancialmente más elevados que los presupuestos disponibles. Sin embargo, la falta de competencia no se debe determinar exclusivamente sobre la base del número de oferentes. Aun cuando solamente una oferta sea entregada, el proceso podrá ser considerado válido, si la licitación fue apropiadamente notificada y los precios son razonables en comparación con los valores de mercado. Con la autorización previa del Banco, los Prestatarios pueden rechazar todas las ofertas. Si todas las ofertas son rechazadas, el Prestatario debe examinar las causas que motivaron el rechazo y considerar la posibilidad de modificar las condiciones del contrato, los planos y especificaciones, el alcance del contrato o efectuar una combinación de estos cambios, antes de llamar a una nueva licitación.

2.74 Si el rechazo de todas las ofertas ha sido motivado por la falta de competencia, el Prestatario debe considerar una mayor publicidad. Si el rechazo se debió a que la mayoría de las ofertas, o todas ellas, no respondían a los requisitos, se puede invitar a las firmas inicialmente precalificadas a que

[37] Denominados "oferente más ventajoso" y "oferta más ventajosa", respectivamente.

presenten nuevas ofertas o, con el consentimiento del Banco, invitar solamente a las empresas que presentaron ofertas la primera vez.

2.75 No deben rechazarse todas las ofertas y llamarse a nueva licitación sobre la base de las mismas especificaciones con la sola finalidad de obtener precios más bajos. Si la oferta más ventajosa que responde a lo solicitado excediera el costo estimado por el Prestatario, previamente a la licitación, por un monto considerable, el Prestatario debe investigar las causas del exceso de costo y considerar la posibilidad de llamar nuevamente a licitación, como se indica en los párrafos anteriores. Como alternativa, el Prestatario podrá negociar (con el oferente que haya presentado la oferta más ventajosa) para tratar de obtener un contrato satisfactorio mediante una reducción del alcance del contrato, la reasignación del riesgo y la responsabilidad, o ambas cosas, que se traduzca en una reducción del precio del contrato. Sin embargo, si la reducción del alcance de los trabajos o la modificación que hubiera que introducir en los documentos del contrato fueran considerables podría ser necesario llamar a una nueva licitación.

2.76 Debe obtenerse el acuerdo previo del Banco antes de rechazar todas las ofertas, llamar a nueva licitación, cambiar el método de adquisición o entablar negociaciones con el oferente que hubiere presentado la oferta más ventajosa.

Plazo Suspensivo

2.77 En las adquisiciones públicas internacionales se aplicará un plazo suspensivo a fin de dar tiempo a los oferentes para examinar la Notificación de Intención de Adjudicación y evaluar si es adecuado presentar una queja. La Notificación de Intención de Adjudicación es una notificación que se envía por escrito a todos los oferentes que han presentado una oferta para informarles sobre la intención de adjudicar el contrato al oferente ganador.

2.78 El plazo suspensivo, que comenzará cuando se envíe a los oferentes la Notificación de Intención de Adjudicación del Prestatario, durará diez (10) días hábiles a partir de la fecha de envío, a menos que se haga una prórroga. El contrato no se adjudicará ni antes ni durante el plazo suspensivo.

2.79 Sin perjuicio de lo anterior, no se requerirá un plazo suspensivo en las siguientes situaciones:

(a) Cuando se haya presentado una única oferta/propuesta en un proceso competitivo abierto;

(b) En una contratación directa;

(c) En un proceso de cancelación entre firmas que forman parte de acuerdos marco; y

(d) En situaciones de emergencia reconocidas por el Banco.

2.80 Si, dentro del plazo suspensivo, el Prestatario recibe una queja de un oferente no seleccionado, el Prestatario no adjudicará el contrato hasta que se haya solventado la queja.

2.81 Si, al finalizar el plazo suspensivo, el Prestatario no ha recibido ninguna queja de un oferente no seleccionado, adjudicará el contrato de conformidad con su decisión respectiva, conforme se haya comunicado a través de la Notificación de Intención de Adjudicación.

Reunión informativa del Prestatario

2.82 Si aplica el plazo suspensivo, en la Notificación de Intención de Adjudicación a que se refiere el párrafo 2.77 o en la publicación de la adjudicación del contrato a que se refiere el párrafo 2.72 (si no aplica el plazo suspensivo), según sea el caso, el Prestatario debe especificar que cualquier oferente que desee averiguar las razones por las cuales su oferta no fue seleccionada, debe solicitar una explicación del Prestatario. El Prestatario debe proporcionar oportunamente una

explicación del por qué esa oferta no fue seleccionada, ya sea por escrito o mediante una reunión de información, o ambas, a opción del Prestatario. El oferente debe asumir todos los costos de asistencia a tal reunión.

D. Licitación Pública Internacional Modificada

Operaciones Relacionadas con Programas de Importaciones[38]

2.83 Cuando en un préstamo se prevea el financiamiento de un programa de importaciones, en el caso de los contratos de monto elevado se puede utilizar el procedimiento de licitación pública internacional con modalidades simplificadas en cuanto a publicidad y monedas, según se defina en el Contrato de Préstamo[39].

2.84 Las disposiciones simplificadas respecto de la publicidad de las adquisiciones mediante licitación pública internacional no requieren un Aviso General de Adquisiciones. Los Avisos Específicos de Adquisiciones se deben publicar por lo menos en un periódico de circulación nacional en el país del Prestatario (o en la gaceta oficial si esta se encuentra disponible en Internet o en un portal electrónico de libre acceso), además de publicarlos en UNDB en línea y el sitio web del Banco. El período establecido para la presentación de ofertas se puede reducir a cuatro semanas. La moneda de oferta y de pago se puede limitar a una sola moneda ampliamente utilizada en el comercio internacional.

Adquisición de Productos Básicos

2.85 Los precios de mercado de productos básicos como cereales, forraje, aceite para cocinar, combustibles, fertilizantes y metales fluctúan, según la oferta y la demanda existente en un momento determinado. Muchos de ellos se cotizan en mercados establecidos de productos básicos. A menudo la adquisición entraña adjudicaciones múltiples para cantidades parciales, con el objeto de lograr seguridad en el abastecimiento, y compras múltiples durante un cierto período de tiempo para aprovechar así las ventajas de las condiciones favorables del mercado y mantener las existencias bajas. Se puede preparar una lista de oferentes precalificados a los cuales se pueda invitar a presentar ofertas periódicamente. Se puede solicitar a los oferentes que coticen precios vinculados con los precios de mercado en el momento del embarque o con anterioridad a este. La validez de las ofertas debe ser lo más corta posible. Para la licitación y el pago se puede usar la moneda única en la cual se cotice normalmente el producto básico en cuestión. La moneda se debe especificar en el documento de licitación. Estos documentos pueden autorizar la presentación de ofertas enviadas por télex o por fax u ofertas entregadas por medios electrónicos, en los casos en que no se requiera garantía de oferta o si los oferentes precalificados han presentado garantías de oferta vigentes durante un período determinado. En los contratos se deben establecer condiciones estándar y se deben utilizar formularios uniformes que se ajusten a las prácticas del mercado.

[38] Véase también el párrafo 3.12.

[39] Las adquisiciones de contratos menores se efectúan normalmente de acuerdo con procedimientos adoptados por la entidad privada o pública encargada de las importaciones, o con prácticas comerciales establecidas que el Banco considera aceptables, como se indica en el párrafo 3.13.

III. Otros Métodos de Adquisición

Generalidades

3.1. En esta sección se describen los métodos de adquisición que pueden ser usados en circunstancias en que la licitación pública internacional no sea el método más económico y eficiente, y para las cuales se considere más apropiado el uso de otros métodos[40]. Además, en esta sección se describen los métodos generalmente utilizados en circunstancias específicas, como el uso de los sistemas nacionales, los sistemas electrónicos de adquisiciones, la adquisición de bienes de segunda mano, el arrendamiento de activos, entre otros. Las políticas del Banco respecto de márgenes de preferencia para los bienes fabricados en el país no aplican a los métodos de adquisición distintos de la licitación pública internacional.

Uso de los Sistemas Nacionales

3.2. A solicitud del Prestatario, el Banco podrá utilizar y aplicar a nivel nacional y subnacional las normas, procedimientos y sistemas de adquisiciones del Prestatario o de una entidad del Prestatario si estos se ajustan a los Principios Básicos de Adquisiciones y si el Banco los ha evaluado en forma satisfactoria[41] y los considera aceptables.

Licitación Limitada

3.3. Una licitación limitada es un método competitivo mediante invitación y sin anuncio público. Puede ser un método adecuado de adquisición en los casos en que (a) haya solamente un número reducido de proveedores o (b) haya otras razones excepcionales que justifiquen el empleo cabal de procedimientos distintos de los de una LPI. En la licitación limitada, los Prestatarios deben solicitar la presentación de ofertas de una lista de posibles proveedores que sea suficientemente amplia para asegurar precios competitivos. En los casos en que haya solo un número limitado de proveedores, la lista debe incluirlos a todos.

Licitación Pública Nacional

3.4. La licitación pública nacional (LPN) es el método de licitación competitiva que se emplea normalmente en las contrataciones del sector público en el país del Prestatario y puede constituir la forma más eficiente y económica de adquirir bienes o ejecutar obras cuando, dadas las características y alcance de dichas adquisiciones, no sea probable que atraigan competencia internacional. Para que el Banco los considere susceptibles de financiamiento con fondos provenientes de sus préstamos, estos procedimientos deben ser revisados y modificados[42] en la medida necesaria para que sean congruentes con los Principios Básicos de Adquisiciones y ampliamente coherentes con las disposiciones estipuladas en la Sección I de estas Políticas. La LPN puede constituir el método de contratación preferido cuando no se espera que los oferentes extranjeros manifiesten interés ya sea debido a que (a) los valores contractuales son pequeños; (b) se trata de obras geográficamente dispersas o escalonadas en el curso del tiempo; (c) las obras requieren una utilización intensiva de mano de obra; o (d) los bienes u obras pueden obtenerse o contratarse localmente a precios inferiores a los del mercado internacional. Los procedimientos

.

[40] Los contratos no se deben dividir en unidades menores para evitar el uso de LPI; cualquier propuesta de dividir un contrato en paquetes menores requiere de la aprobación previa del Banco.

[41] El Banco aplica la Metodología para la Evaluación de los Sistemas de Adquisiciones (MAPS) desarrollada por las instituciones financieras internacionales.

[42] Cualquier modificación deberá reflejarse en el Contrato de Préstamo.

de la LPN pueden utilizarse también cuando sea evidente que las ventajas de la LPI quedan ampliamente contrarrestadas por la carga administrativa y financiera que ella supone.

3.5. La publicidad puede limitarse por lo menos al único sitio web oficial del país dedicado a la publicación de avisos de licitación del sector público o, en ausencia de este, a un periódico de amplia circulación nacional. Los documentos de licitación pueden emitirse en cualquiera de los idiomas oficiales del Banco y generalmente se utiliza la moneda del país del Prestatario para los propósitos de licitación y pago. Adicionalmente, los documentos de licitación deben contener información clara respecto de cómo deben presentarse las propuestas, así como del lugar, fecha y hora de entrega de las mismas. Se debe dar un plazo razonable para que los interesados puedan preparar y presentar ofertas. Los procedimientos deben permitir una competencia adecuada con el fin de asegurar precios razonables; los métodos empleados en la evaluación de las ofertas y en la adjudicación de los contratos deben ser objetivos, se deben dar a conocer a todos los oferentes y no aplicarse arbitrariamente. Los métodos también deben contemplar la apertura pública de las propuestas, la publicación de los resultados de la evaluación y adjudicación del contrato y las condiciones bajo las cuales los oferentes pueden presentar disconformidad respecto de los resultados. Si hay empresas extranjeras que deseen participar en estas condiciones, se les debe permitir que lo hagan.

Comparación de Precios

3.6. La comparación de precios es un método de adquisición que se basa en la obtención de cotizaciones de precios de diversos proveedores (en el caso de bienes) o de varios contratistas (en el caso de obras civiles), con un mínimo de tres, con el objeto de obtener precios competitivos. Es un método apropiado para adquirir bienes en existencia y fáciles de obtener o productos básicos con especificaciones estándar de pequeño valor u obras civiles sencillas de pequeño valor. La solicitud de cotización de precios debe incluir una descripción y la cantidad de los bienes o las especificaciones de la obra, así como el plazo (o fecha de terminación) y lugar de entrega requerido. Las cotizaciones pueden presentarse por carta, fax o medios electrónicos. Para la evaluación de las cotizaciones el comprador debe seguir los Principios Básicos de Adquisiciones. Los términos de la oferta aceptada deben incorporarse en una orden de compra o en un contrato simplificado, incluidas las disposiciones relacionadas con la elegibilidad y las Prácticas Prohibidas.

Contratación Directa

3.7. La contratación directa se lleva a cabo sin competencia (una sola fuente) y puede ser un método adecuado en las siguientes circunstancias:

(a) Un contrato existente, incluido un contrato que no haya sido financiado originalmente por el Banco, para la adquisición de bienes o la contratación de servicios distintos a los de consultoría o de obras, adjudicado de conformidad con procedimientos aceptables para el Banco, puede ampliarse para incluir bienes, servicios distintos a los de consultoría u obras adicionales de carácter similar. En tales casos se debe justificar debidamente, a satisfacción del Banco, que no se puede obtener ventaja alguna con un nuevo proceso competitivo y que los precios del contrato ampliado son razonables;

(b) La estandarización de bienes o de repuestos, con fines de compatibilidad con los bienes existentes, puede justificar compras adicionales al proveedor original. Para que se justifiquen tales compras, el equipo original debe ser apropiado, el precio debe ser razonable y deben haberse considerado y rechazado las ventajas de instalar equipo de otra marca o fuente con fundamentos aceptables para el Banco;

(c) El bien requerido es patentado o de marca registrada y puede obtenerse de una sola fuente;

(d) El contratista responsable del diseño de un proceso exige la compra de elementos críticos de un proveedor determinado como condición para mantener la garantía de cumplimiento de un equipo, planta o instalación; y

(e) En casos excepcionales como, por ejemplo, en respuesta a desastres naturales, en situaciones de emergencia o cuando no haya proveedores o contratistas para adquisiciones de pequeño valor y bajo riesgo.

3.8. Una vez firmado el contrato, el Prestatario debe publicar en la versión en línea de UNDB y el sitio web del Banco el nombre del contratista, el precio, la duración y un resumen del alcance del contrato. Esta publicación puede realizarse trimestralmente en forma de cuadro sumario del período anterior.

Administración Directa

3.9. La administración directa, esto es, la construcción e instalación de equipos y servicios distintos a los de consultoría realizadas por una entidad gubernamental del país del Prestatario mediante el empleo de su propio personal y equipos[43], puede ser el único método práctico para la construcción en circunstancias específicas. Este método requiere que el Prestatario aplique los mismos controles de calidad y sistemas de inspección rigurosos que para los contratos adjudicados a terceros. La administración directa se justificará y solo podrá utilizarse después de obtener la "no objeción" del Banco cuando:

(a) No puedan definirse anticipadamente las cantidades de obras, bienes o servicios involucrados;

(b) Las obras o servicios sean pequeños y dispersos o en localidades remotas para las que sea improbable que las firmas calificadas presenten ofertas a un precio razonable;

(c) Las obras, bienes o servicios deban llevarse a cabo sin interferir con las operaciones que estén en marcha;

(d) El Prestatario pueda asumir mejor que el contratista el riesgo de una interrupción inevitable de las obras o servicios; o

(e) Se trate de emergencias o reparaciones urgentes que requieran atención inmediata.

Adquisiciones Directas a Agencias Especializadas[44]

3.10. Puede haber situaciones en que sea necesario adquirir directamente de una agencia especializada que actúe como proveedor, siguiendo sus propios procedimientos de adquisiciones, y este sea el medio más económico y eficiente para adquirir (a) pequeñas cantidades de bienes en existencia, principalmente en los sectores de la educación y la salud; y (b) productos especializados en que el número de proveedores sea limitado como es el caso de vacunas y medicamentos.

.

[43] Debe considerarse como unidad de ejecución por administración directa una empresa de construcción de propiedad del gobierno que no sea administrativa ni financieramente autónoma. De otra manera, la expresión "construcción por administración" se conoce como "mano de obra directa", equipo de área o "trabajo directo".

[44] Agencias Especializadas son agencias afiliadas a organizaciones internacionales públicas que pueden ser contratadas por Prestatarios como consultores, agencias de adquisiciones o proveedores financiados por el Banco.

Agencias de Contrataciones

3.11. Cuando los Prestatarios carezcan de la organización, recursos y experiencia necesarios, pueden considerar (o el Banco puede solicitar que lo hagan así) la posibilidad de emplear, como su agente, a una firma especializada en contrataciones. El agente debe observar estrictamente todos los procedimientos de contratación establecidos en el Contrato de Préstamo y posteriormente detallados en el Plan de Adquisiciones aprobado por el Banco, incluyendo la utilización de los documentos estándar de licitación del Banco, los procedimientos de revisión y la documentación que este requiera. Esta regla también se aplica en los casos en que una agencia especializada actúe como agente de contrataciones[45]. Se pueden emplear de manera semejante contratistas de administración de contratos, pagándoles un honorario para que contraten diversos trabajos relacionados con reconstrucción, reparaciones, rehabilitación y construcciones nuevas en situaciones de emergencia, o en los casos en que se trate de un gran número de contratos pequeños.

Agencias de Inspección

3.12. La inspección previa al embarque y la certificación de las importaciones son medidas de protección de que puede disponer el Prestatario, en particular si el país tiene un programa de importación de gran envergadura. La inspección y certificación normalmente comprenden la verificación de que la calidad sea satisfactoria, la cantidad sea correcta y los precios sean razonables. Los bienes importados adquiridos mediante licitación pública internacional no estarán sometidos a la verificación de los precios, sino solamente a la verificación de la calidad y cantidad. Sin embargo, los bienes importados que no hayan sido adquiridos mediante LPI pueden ser sometidos también a la verificación de precios. El pago a los agentes de inspección generalmente se basa en un cargo por honorarios relacionado con el valor de los bienes. El costo de la certificación de las importaciones no se debe considerar en la evaluación de las ofertas presentadas en la LPI.

Adquisiciones en Préstamos a Intermediarios Financieros

3.13. Cuando el préstamo proporcione fondos a un intermediario, como es el caso de un organismo de crédito agrícola o de una institución financiera de desarrollo, que hayan de represtarse a beneficiarios, como son individuos, empresas del sector privado, empresas pequeñas o medianas o empresas comerciales autónomas del sector público para el financiamiento parcial de subproyectos, las adquisiciones las efectúan en general los respectivos beneficiarios según prácticas corrientes del sector privado o comerciales, aceptables para el Banco. Cuando una institución intermediaria realiza un représtamo a beneficiarios a nivel subnacional del sector público, como las municipalidades, la adquisición debe realizarse de conformidad con los Principios Básicos de Adquisiciones, a satisfacción del Banco.

Asociaciones Público-Privadas

3.14. Una asociación público-privada es un contrato de largo plazo entre una parte privada y una entidad gubernamental para proporcionar un activo o servicio público, en el que la parte privada

.

[45] Las Políticas para la utilización de consultores aplican a la selección de agentes de contrataciones y de inspección. El costo honorario de dichos agentes puede ser susceptible de reembolso con fondos provenientes del préstamo del Banco cuando así se estipule en el Contrato de Préstamo y en el Plan de Adquisiciones, y siempre que el Banco considere que las condiciones de la selección y el empleo son aceptables.

asume un riesgo considerable y las responsabilidades administrativas y la remuneración están vinculadas al desempeño.

3.15. El Banco podrá financiar el costo de un proyecto o contrato efectuado por medio de asociaciones público-privadas[46], CPO/COT/CPOT[47], concesiones u otro tipo de acuerdo con el sector privado[48],si el proceso de selección

(a) refleja los Principios Básicos de Adquisiciones del Banco;

(b) refleja la aplicación de las Prácticas Prohibidas y los Procedimientos de Sanciones del Banco; y

(c) se ajusta, como corresponde, a los requisitos establecidos en estas Políticas.

3.16. El Banco podrá acordar financiar proyectos de asociaciones público-privadas que surjan de propuestas no solicitadas. En todos los casos de propuestas no solicitadas, el Prestatario definirá claramente el proceso para evaluar y determinar el mejor enfoque adecuado al propósito y de valor por dinero para adjudicar un contrato iniciado por ese tipo de propuestas. Cuando una propuesta no solicitada sea objeto de un proceso de selección competitivo, el Prestatario podrá usar uno de los siguientes enfoques para permitir que la firma que presentó la propuesta no solicitada participe en el proceso:

(a) El Prestatario no otorga ventajas a la firma en el proceso. El Prestatario podrá compensarla por separado, si está permitido en virtud del marco normativo aplicable del Prestatario; o

(b) La firma obtiene una ventaja en el proceso de selección, como puntos adicionales en la evaluación o acceso garantizado a un proceso de múltiples etapas. Se deberá informar sobre esta ventaja en el documento de solicitud de ofertas/propuestas y deberá definirse de modo tal que no impida la competencia efectiva.

Contratación Basada en el Desempeño

3.17. La contratación basada en el desempeño[49], también llamada contratación basada en resultados, se refiere a procesos de adquisición competitivos que resultan en una relación contractual en la que los pagos se hacen en función de resultados medibles, en vez de la manera tradicional en que se miden los insumos. Las especificaciones técnicas definen los resultados esperados y cuáles serán los elementos de medición y los parámetros que se deben utilizar para medirlos. Los resultados que se esperan obtener deben satisfacer una necesidad funcional en términos de calidad, cantidad y confiabilidad. El pago se hace de acuerdo con la cantidad de resultados obtenidos, sujetos a la entrega con el nivel de calidad requerido. La reducción en los pagos (o retenciones) puede hacerse cuando la calidad de los resultados sea baja y, en algunos casos,

.

[46] El Prestatario podrá incluir un monto razonable para reembolso del costo de preparación de ofertas no favorecidas de participantes calificados, si ello se justifica como medida para alentar una mayor participación de oferentes en el proyecto.

[47] CPO: Construcción, propiedad, operación (del inglés, BOO).

COT: Construcción, operación, transferencia (del inglés, BOT).

CPOT: Construcción, propiedad, operación, transferencia (del inglés, BOOT).

[48] Para proyectos como los caminos de peaje, túneles, puertos, puentes, centrales eléctricas, plantas de eliminación de desechos y sistemas de distribución de agua.

[49] En proyectos financiados por el Banco, el uso del método de contratación basada en el desempeño debe ser el resultado de un análisis técnico satisfactorio de las diferentes opciones disponibles y debe ser incluido en el Informe de Proyecto o estar sujeto a la aprobación previa del Banco para su incorporación en el Plan de Adquisiciones.

cuando se deban pagar primas para obtener resultados de mejor calidad. Normalmente, los documentos de licitación no prescriben los insumos ni tampoco los métodos de ejecución que el contratista deba usar. El contratista tiene la opción de proponer la solución más apropiada, basándose en su amplia y comprobada experiencia, y debe demostrar que puede lograr el nivel de calidad especificado en los documentos de licitación.

3.18. La contratación basada en el desempeño (o contratación basada en resultados) puede incluir, entre otros, (a) el suministro de servicios que serán pagados en función de resultados; (b) el diseño, suministro, construcción (o rehabilitación) y concesión de una instalación que va a ser operada por el Prestatario, o (c) el diseño, suministro, construcción (o rehabilitación) de una instalación y el suministro de servicios para su operación y mantenimiento por un determinado número de años acordado posteriormente a su puesta en marcha[50]. En los casos en que se requieren tareas de diseño, suministro o construcción, por lo general se exige la precalificación de los proveedores y la aplicación del método de licitación en múltiples etapas conforme se describe en el párrafo 2.13.

Adquisiciones con Préstamos Garantizados por el Banco

3.19. Cuando el Banco garantiza los pagos de un préstamo otorgado por otra institución crediticia, en la adquisición de bienes y obras que se financien con dicho préstamo se deben acatar los Principios Básicos de Adquisiciones del Banco y se deben seguir los procedimientos que satisfagan los requisitos del párrafo 1.6.

Participación de la Comunidad en las Adquisiciones

3.20. Cuando para los fines de la sostenibilidad del proyecto o del logro de ciertos objetivos sociales específicos, sea aconsejable, para algunos componentes del proyecto (a) solicitar la participación de las comunidades locales o de las organizaciones no gubernamentales (ONG) para proveer los servicios; (b) aumentar la utilización de conocimientos técnicos y materiales locales; o (c) emplear tecnologías apropiadas de mano de obra intensiva o de otro tipo, los procedimientos de adquisiciones, las especificaciones y la agrupación de contratos se adaptarán debidamente para tener en cuenta estas consideraciones, siempre que sean eficientes y aceptables para el Banco. Los procedimientos propuestos y los componentes del proyecto que serán realizados por la participación comunitaria se describirán en el Contrato de Préstamo y se detallarán posteriormente en el Plan de Adquisiciones o los documentos de ejecución del proyecto aprobados por el Banco[51].

Sistemas Electrónicos de Adquisiciones

3.21. El Banco alienta a los Prestatarios a modernizar constantemente sus sistemas de adquisiciones, lo que incluye la incorporación de elementos electrónicos de adquisiciones para asegurar el cumplimiento de los Principios Básicos de Adquisiciones. Los Prestatarios podrán utilizar sistemas electrónicos de adquisiciones (adquisiciones electrónicas) para aspectos del proceso de adquisiciones, incluidos, entre otros la emisión de documentos de licitación y adiciones, la

[50] Ejemplos de este tipo de contratación son los siguientes: (i) en el caso de servicios: la provisión de servicios médicos, como son los pagos por servicios específicos de consultas o exámenes de laboratorio, etc.; (ii) en el caso de contratación de instalaciones: el diseño, contratación, construcción y puesta en marcha de una planta generadora de electricidad térmica que será operada por el Prestatario; y (iii) en el caso de la contratación de instalaciones y servicios: el diseño, contratación, construcción (o rehabilitación) de una carretera y la operación y mantenimiento de esa carretera durante los cinco años posteriores a su construcción.

[51] Por ejemplo, el Manual Operativo o los lineamientos de cómo se llevará a cabo la operación.

recepción de ofertas, propuestas, cotizaciones y la aplicación de otras medidas o métodos de adquisiciones, siempre y cuando el Banco esté satisfecho con la idoneidad del sistema, incluidas las características de accesibilidad, seguridad e integridad, confidencialidad y auditoría.

Subasta Electrónica Inversa

3.22. Una subasta electrónica inversa es un evento programado en línea, en el que firmas precalificadas o registradas que cumplen los criterios mínimos de calificación compiten entre sí en función del precio. Las firmas reciben información sobre el método de evaluación automatizado que se utilizará para clasificar a los oferentes durante la subasta y toda otra información pertinente sobre su funcionamiento, incluidas instrucciones claras sobre cómo acceder y participar en la subasta. Las firmas luego presentan ofertas de bienes y servicios y, al final de la subasta, la que haya ofrecido el precio más bajo se considera para la adjudicación. La subasta electrónica inversa puede utilizarse cuando los requisitos del Prestatario están definidos sin ambigüedades y hay competencia suficiente entre las firmas.

Arrendamiento de Activos con Opción de Compra

3.23. El arrendamiento puede ser adecuado cuando existen beneficios económicos u operativos para el Prestatario (por ejemplo, menores costos de financiamiento, beneficios fiscales, activos utilizados en forma temporal, reducción de los riesgos de obsolescencia, mejora de la ciberseguridad). Los Prestatarios podrán utilizar el arrendamiento de activos con opción de compra si lo acuerdan con el Banco y lo especifican en el Plan de Adquisiciones. También se deberá acordar con el Banco la adopción de medidas adecuadas de mitigación de riesgo.

Adquisición de Bienes de Segunda Mano

3.24. Si se acuerda con el Banco y se especifica en el Plan de Adquisiciones, el Prestatario podrá adquirir bienes de segunda mano en el caso de que esto constituya una forma económica y eficiente de lograr los objetivos de desarrollo del proyecto. Se deberán cumplir los siguientes requisitos:

(a) El método de adquisiciones se especificará en el Plan de Adquisiciones junto con las medidas de mitigación de riesgos que se consideren necesarias;

(b) La adquisición de bienes de segunda mano no se combinará con la adquisición de bienes nuevos;

(c) Las especificaciones o requisitos técnicos describirán las características mínimas de los bienes de segunda mano, incluida su antigüedad y condición; y

(d) Se especificarán las disposiciones de garantía adecuadas.

Apéndice 1: Revisión por el Banco de las Decisiones en Materia de Adquisiciones

Programación de las Adquisiciones

1. El Banco debe revisar los arreglos del Plan de Adquisiciones[52] que proponga el Prestatario para asegurar que estén de acuerdo con lo establecido en el Contrato de Préstamo y en estas Políticas. El Plan de Adquisiciones debe cubrir un período inicial de por lo menos 18 meses. El Prestatario debe actualizar el Plan de Adquisiciones anualmente según se requiera y siempre cubriendo los 18 meses siguientes del período de ejecución del proyecto. Cualquier propuesta de revisión del Plan de Adquisiciones debe ser presentada al Banco para su aprobación.

Revisión Ex Ante

2. En relación con todos los contratos[53] que estén sujetos a revisión ex ante por el Banco:

   (a) En los casos en que se emplee el sistema de la precalificación, el Prestatario debe, antes de llamar a la precalificación, presentar al Banco la versión preliminar de los documentos que hayan de utilizarse, incluido el texto de la invitación a la precalificación, el cuestionario de la precalificación y la metodología de evaluación, junto con una descripción de los procedimientos de publicación que habrán de seguirse. Deberá incorporar en esos procedimientos y documentos las modificaciones que el Banco razonablemente le solicite. En el informe de evaluación de las propuestas recibidas por el Prestatario, se debe presentar al Banco una lista de los oferentes que se propone precalificar, además de una declaración sobre sus calificaciones y sobre las razones para la exclusión de cualquier postulante a la precalificación, con el fin de que el Banco pueda formular sus observaciones antes de que el Prestatario comunique su decisión a los interesados. El Prestatario debe incorporar en dichos documentos las adiciones, supresiones o modificaciones que el Banco razonablemente solicite.

   (b) Antes de llamar a licitación, el Prestatario debe presentar al Banco, para que este formule sus observaciones, las versiones preliminares de los documentos de licitación, incluidos el llamado a licitación, las instrucciones a los oferentes con los fundamentos sobre los cuales se evaluarán las ofertas y se adjudicarán los contratos, las condiciones del contrato, y las especificaciones técnicas de las obras civiles, el suministro de bienes o la instalación de equipo, etc., según corresponda, junto con una descripción de los procedimientos de anuncio que se van a seguir para la licitación (en los casos en que no se use el sistema de la precalificación), y debe incorporar en tales documentos las modificaciones que el Banco razonablemente solicite. Cualquier modificación posterior requiere la aprobación del Banco antes de que sea remitida a los posibles oferentes.

   (c) Una vez recibidas y evaluadas las ofertas y antes de adoptar una decisión final sobre la adjudicación, el Prestatario debe presentar al Banco, con antelación suficiente para permitir su examen, un informe detallado (preparado por expertos aceptables al Banco, si así lo solicita) sobre la evaluación y comparación de las ofertas recibidas, junto con las

.

[52] El Plan de Adquisiciones toma en cuenta los objetivos de desarrollo del proyecto y las condiciones del mercado, entre otras consideraciones.

[53] En el caso de contratos derivados de una contratación directa conforme a los párrafos 3.7 y 3.8, previamente a su ejecución el Prestatario debe entregar al Banco, para su aprobación, una copia de las especificaciones y del borrador del contrato. El contrato no debe ser ejecutado hasta tanto el Banco haya dado su aprobación. Las previsiones en (h) de este párrafo se deben aplicar con respecto al contrato ejecutado.

recomendaciones para la adjudicación y cualquier otra información que el Banco razonablemente solicite. Si el Banco determina que la adjudicación propuesta no está de acuerdo con el Contrato de Préstamo o con el Plan de Adquisiciones, o ambos, debe informar al respecto en forma expedita al Prestatario, indicando las razones de dicha determinación. De otra manera, el Banco debe emitir su "no objeción" a la recomendación de adjudicación. De conformidad con los párrafos (e) y (f) más abajo, el Prestatario debe adjudicar el contrato solo hasta después de haber recibido la "no objeción" del Banco.

(d) Si el Prestatario requiere una prórroga de la validez de la oferta para completar el proceso de evaluación, obtener las aprobaciones y autorizaciones necesarias y adjudicar el contrato, debe solicitar la aprobación previa del Banco para la primera solicitud de prórroga, si esta fuese superior a cuatro semanas, y para toda solicitud de prórroga ulterior, cualquiera fuese el período de esta.

(e) Si tras la Notificación de Intención de Adjudicación o la publicación con arreglo al párrafo 2.72 (si no aplica un plazo suspensivo), según sea el caso, el Prestatario recibe disconformidades o quejas de parte de los oferentes, debe enviar al Banco para su "no objeción" una copia de dichas quejas o disconformidades y las respuestas respectivas.

(f) Si como resultado del análisis de las disconformidades el Prestatario modifica su intención de adjudicar el contrato o la recomendación de adjudicación del contrato, debe presentar al Banco para "no objeción" las razones de dicha decisión y el informe de evaluación modificado. El Prestatario debe volver a publicar la adjudicación del contrato siguiendo el formato descrito en el párrafo 2.72 de estas Políticas.

(g) Salvo que el Banco hubiera dado previamente su no objeción, los plazos y condiciones de los contratos no diferirán sustancialmente de lo estipulado en los documentos de licitación o de precalificación de contratistas, cuando esta se haya utilizado.

(h) Se debe proporcionar al Banco una copia fiel del contrato tan pronto como este se firme y antes de enviar al Banco la primera solicitud de desembolso de fondos del préstamo con respecto a dicho contrato.

(i) Todos los informes de evaluación deben estar acompañados de un resumen de las adquisiciones presentado en un formulario suministrado por el Banco, con la descripción y monto del contrato, junto con el nombre y la dirección del oferente ganador y debe publicarse por el Banco en cuanto este reciba la copia firmada del contrato.

Modificaciones

3. En el caso de los contratos sujetos a revisión ex ante, antes de conceder una prórroga sustancial del plazo estipulado para la ejecución de un contrato o aceptar alguna modificación o dispensa de las condiciones de tal contrato, incluida la emisión de una orden de cambio del mismo (salvo en casos de extrema urgencia), que en conjunto eleven el monto original del contrato en más del 15% del precio original, el Prestatario debe solicitar al Banco su no objeción a la prórroga propuesta o modificación u orden de cambio. Si el Banco determina que lo propuesto no está de acuerdo con las disposiciones del Contrato de Préstamo o del Plan de Adquisiciones, debe informar al Prestatario al respecto a la brevedad posible, indicando las razones de dicha determinación. El Prestatario debe enviar al Banco, para sus archivos, una copia de todas las enmiendas que se hagan a los contratos.

Revisión Ex Post

4. El Prestatario debe conservar toda la documentación de los contratos que no estén sujetos a lo dispuesto en el párrafo 2 durante el período de ejecución del proyecto y hasta por tres (3) años después del último desembolso del préstamo. Esta documentación está sujeta al examen del Banco o sus consultores y debe incluir y no estar limitada al contrato original debidamente firmado, el análisis de las propuestas respectivas y la recomendación de adjudicación. El Prestatario debe presentar dicha documentación al Banco si este así se lo requiere. Si el Banco determina que los bienes, obras o servicios no fueron adquiridos de acuerdo con los procedimientos acordados en el Contrato de Préstamo y posteriormente detallados en el Plan de Adquisiciones aprobado por el Banco o que el contrato no es coherente con dichos procedimientos, puede declarar la adquisición no elegible para financiamiento del Banco como se establece en el párrafo 1.14 de las presentes Políticas. El Banco debe informar al Prestatario a la brevedad las razones de su decisión.

Proceso de Diligencia Debida Relativo a Sanciones Impuestas por el Banco

5. En la evaluación de ofertas, el Prestatario deberá verificar la elegibilidad de los oferentes consultando la lista de firmas e individuos declarados inelegibles de forma temporal o permanente por el Banco, de conformidad con lo dispuesto en los incisos (b) y (c) del párrafo 1.16 de estas Políticas y los incisos (b) y (c) del párrafo 1.21 de las Políticas para la Selección y Contratación de Consultores publicadas en el sitio virtual externo del Banco, y no podrá adjudicar contrato alguno a cualquier firma o individuo que figure en esa lista. En el caso de actividades financiadas por el Banco que estén siendo ejecutadas por una parte que haya sido declarada inelegible de forma temporal o permanente para la adjudicación de contratos adicionales, el Prestatario deberá adoptar medidas adicionales de diligencia debida bajo una estrecha supervisión y seguimiento (ya sean contratos sujetos a revisión ex ante o ex post). Asimismo, sin previa aprobación del Banco, el Prestatario no podrá suscribir documentos contractuales adicionales con dicha parte, lo que incluye enmiendas o prórrogas para la conclusión de la ejecución de contratos vigentes. El Banco financiará gastos adicionales únicamente si estos se incurrieron antes de la fecha de conclusión establecida en el contrato original o la nueva fecha establecida (i) para contratos de revisión ex ante, en una enmienda a la que el Banco haya dado su no objeción; y (ii) para contratos de revisión ex post, en una enmienda ratificada antes de la fecha efectiva de la inhabilitación temporal o permanente. El Banco no financiará ningún nuevo contrato, ni enmienda o adición alguna, que introduzca una modificación sustancial a cualquier contrato vigente suscrito con una empresa o individuo sujeto a inhabilitación temporal o permanente en la fecha efectiva de dicha inhabilitación o con posterioridad a ella.

Apéndice 2: Preferencias Domésticas

Preferencia para Bienes de Fabricación Nacional

1. Al comparar ofertas nacionales con ofertas extranjeras el Prestatario podrá, con la aprobación del Banco, conceder si se hubiese utilizado LPI un margen de preferencia para las ofertas que contengan ciertos bienes fabricados en el país del Prestatario. En tales casos, los documentos de licitación deben indicar claramente cualquier preferencia que haya de otorgarse a los bienes nacionales y la información exigida para determinar que una oferta cumple los requisitos necesarios para obtener dicha preferencia. La nacionalidad del fabricante o proveedor no es una condición para determinar la elegibilidad de una oferta para efectos de dicha preferencia. Para los efectos de la evaluación y comparación de las ofertas se deben seguir los métodos y etapas que se especifican a continuación.

2. Para efectos de comparación, las ofertas que reúnan los requisitos se clasificarán en uno de los tres grupos siguientes:

   (a) Grupo A: ofertas de bienes fabricados exclusivamente en el país del Prestatario, si el oferente demuestra a satisfacción del Prestatario y del Banco que: (i) la mano de obra, las materias primas y los componentes provenientes del país del Prestatario representarán más del 30% del precio del producto ofrecido; y (ii) la fábrica en que se producirán o armarán tales bienes ha estado produciendo o armando productos de ese tipo por lo menos desde que el oferente presentó su oferta.

   (b) Grupo B: todas las demás ofertas de bienes fabricados en el país del Prestatario.

   (c) Grupo C: ofertas de bienes fabricados en el extranjero, que ya han sido importados o que se importarán directamente.

3. El precio cotizado por los oferentes del Grupo A y B debe incluir todos los derechos e impuestos pagados o pagaderos por los materiales o componentes comprados en el mercado nacional o importados, pero debe excluir el impuesto sobre las ventas y otros impuestos semejantes que se apliquen al producto terminado. Los precios cotizados por los oferentes del Grupo C deben excluir los derechos de aduana y otros impuestos de importación ya pagados o por pagarse.

4. En la primera etapa, todas las ofertas evaluadas de cada grupo deben ser comparadas para determinar la oferta evaluada como la más baja dentro de cada grupo. Luego, las ofertas evaluadas como las más bajas dentro de cada grupo deben ser comparadas entre sí y si, como resultado de esta comparación, una oferta del Grupo A o del Grupo B resulta ser la más baja, esta debe ser seleccionada para la adjudicación del contrato.

5. Si como resultado de la comparación efectuada con arreglo al párrafo 4 precedente, la oferta evaluada como la más baja es una del Grupo C, esa oferta deberá ser comparada con la oferta evaluada como la más baja del Grupo A después de haberle agregado al precio evaluado de la oferta de bienes importados del Grupo C, y solamente para efectos de esta comparación adicional, una suma igual al 15% del precio CIP propuesto. La propuesta evaluada como la más baja en virtud de la comparación efectuada en esta última comparación debe ser seleccionada.

6. No se aplicarán márgenes de preferencia en el caso de contratos de responsabilidad única o de tipo llave en mano para el suministro de ítems separados de equipamiento así como de instalaciones complejas o servicios de construcción[54].

.

[54] Esta condición no se refiere al suministro de bienes con supervisión de instalación en el mismo contrato, lo cual se considera un contrato para el suministro de bienes y, por lo tanto, elegible para la aplicación de preferencia nacional en el componente de bienes.

Apéndice 3: Guía para los Oferentes

Propósito

1. Este apéndice tiene por objeto orientar a los posibles oferentes que deseen participar en las contrataciones financiadas por el Banco.

Responsabilidad de las Adquisiciones

2. La responsabilidad de la ejecución del proyecto y, por consiguiente, del pago de los bienes, obras y servicios requeridos es exclusiva del Prestatario. Por otra parte, el Convenio Constitutivo del Banco dispone que este tomará las medidas necesarias para asegurar que el producto de todo préstamo que efectúe o garantice, o en el que tenga participación, se destine únicamente a los fines para los cuales el préstamo se haya efectuado, dando debida atención a las consideraciones de economía y eficiencia. Los desembolsos de los préstamos se efectúan únicamente a solicitud del Prestatario, el cual, al presentar una solicitud de desembolso de fondos, debe presentar comprobantes de que los fondos han sido utilizados de conformidad con lo dispuesto en el Contrato de Préstamo o el Plan de Adquisiciones. El pago se puede efectuar (a) como reembolso al Prestatario por pago o pagos que este haya efectuado con sus propios recursos; (b) directamente a terceros (generalmente un proveedor o contratista); o (c) para pagar gastos relacionados con garantías irrevocables de reembolso, otorgadas por el Banco, de cartas de crédito emitidas por un banco comercial. Como se subraya en el párrafo 1.2 de estas Políticas, el Prestatario es responsable legalmente de las contrataciones y es quien solicita, recibe y evalúa las ofertas y adjudica los contratos. El contrato es entre el Prestatario y el proveedor o contratista. El Banco no es parte del contrato.

Papel del Banco

3. Como se indica en el párrafo 1.13 de estas Políticas, el Banco examina los procedimientos de contrataciones, los documentos de licitación, las evaluaciones de las ofertas, las recomendaciones de adjudicación, la Notificación de Intención de Adjudicación y el contrato, con el objeto de asegurarse de que el proceso se lleva a cabo de acuerdo con los procedimientos convenidos como lo exige el Contrato de Préstamo. En el caso de contratos de gran envergadura, los documentos son revisados por el Banco antes de ser emitidos, como se indica en el Apéndice 1. Además, si en cualquier etapa del proceso de adquisiciones (inclusive después de la adjudicación del contrato), el Banco determina que los procedimientos acordados no han sido respetados respecto de cualquier aspecto sustancial, puede declarar que las adquisiciones no han sido efectuadas conforme a los procedimientos convenidos, como se indica en el párrafo 1.14. No obstante, si el Prestatario ha adjudicado un contrato después de que el Banco ha comunicado su “no objeción”, el Banco puede declarar no elegible para financiamiento la adquisición solamente si la “no objeción” se hubiere basado en información incompleta, inexacta o engañosa proporcionada por el Prestatario. Aún más, si el Banco determina que los representantes del Prestatario o del oferente han participado en Prácticas Prohibidas, puede aplicar las sanciones correspondientes establecidas en el párrafo 1.16 de estas Políticas.

4. El Banco ha publicado Documentos Estándar de Licitación (DEL), solicitudes de ofertas y solicitudes de propuestas para diversos tipos de adquisiciones. Como se señala en el párrafo 2.19 de estas Políticas, el Prestatario está obligado a usar estos documentos, con el mínimo de cambios necesarios para tomar en cuenta condiciones específicas del país y del proyecto. Los documentos de precalificación y licitación son finalizados y emitidos por el Prestatario.

Información sobre las Licitaciones

5. La información sobre oportunidades para participar en las licitaciones públicas internacionales se puede obtener del Aviso General de Adquisiciones y los Avisos Específicos de Adquisiciones como se describen en los párrafos 2.6 y 2.7 de estas Políticas. Orientación general sobre cómo participar, así como información anticipada sobre las oportunidades comerciales que ofrezcan los próximos proyectos pueden obtenerse en la página web del Banco.

Papel del Oferente

6. Todo oferente que recibe un documento de precalificación o de licitación debe examinarlo cuidadosamente para decidir si puede cumplir o no las condiciones técnicas, comerciales y contractuales y, en caso afirmativo, proceder a la preparación de su oferta. Luego el oferente debe analizar los documentos en forma cuidadosa, para ver si contienen alguna ambigüedad, omisión o contradicción, o si las especificaciones u otras condiciones contienen alguna característica que no sea clara o que parezca ser discriminatoria o restrictiva; en tal caso debe solicitar por escrito una aclaración del Prestatario, dentro del plazo especificado para ese fin en los documentos de licitación.

7. Los criterios y la metodología que hayan de aplicarse a la selección del oferente ganador se describen en los documentos de licitación, en general en las instrucciones a los oferentes y especificaciones técnicas. Si estos requieren aclaración, esta debe ser solicitada igualmente al Prestatario.

8. En este sentido cabe subrayar que, como se indica en el párrafo 1.1 de estas Políticas, cada contratación se rige por los documentos de licitación específicos emitidos por el Prestatario. Si un oferente considera que alguna disposición de estos documentos no está de acuerdo con estas Políticas, también debe plantear esta cuestión al Prestatario.

9. Es responsabilidad del oferente señalar toda ambigüedad, contradicción, omisión, etc., antes de presentar su oferta, a fin de asegurarse de que la oferta cumpla con todos los requisitos exigidos, incluidos los documentos de soporte solicitados en los documentos de licitación. Toda oferta que no cumpla con algún requisito crítico (técnico o comercial) debe ser rechazada. El oferente que desee proponer una desviación con respecto a un requisito que no sea crítico o alguna otra solución alternativa, debe cotizar el precio en una oferta que cumpla sustancialmente con todos los requisitos de los documentos de licitación y, en forma separada, debe indicar el ajuste del precio que puede ofrecer en caso de aceptarse las desviaciones. Las desviaciones o alternativas solo pueden ofrecerse si los documentos de licitación lo permiten. Una vez que las ofertas hayan sido recibidas y abiertas públicamente, no se puede solicitar ni permitir a los oferentes que modifiquen el precio o el contenido de su oferta, a menos que se especifique en los documentos de licitación y según se estipule en los procedimientos para la mejor oferta final o las negociaciones.

Confidencialidad

10. Como se indica en el párrafo 2.54 de estas Políticas, el proceso de evaluación de las ofertas debe ser confidencial hasta la Notificación de Intención de Adjudicación del contrato. Esto es indispensable para evitar que las personas que examinen las ofertas de parte del Prestatario y del Banco tengan interferencias inapropiadas, reales o percibidas. Si en esta etapa un oferente desea presentar información adicional al Prestatario, al Banco o a ambos, debe hacerlo por escrito.

Medidas que Toma el Banco

11. Los oferentes pueden enviar al Banco copias de su correspondencia con el Prestatario respecto a problemas y cuestiones que se hayan suscitado entre ambos, o escribir directamente al Banco cuando el Prestatario no responda prontamente, o cuando tal correspondencia sea una protesta contra el Prestatario. Todas las comunicaciones de ese tipo que sean enviadas al Banco deben dirigirse a la Representación del Banco en el país del Prestatario con copia a la División de Adquisiciones de Proyectos del Banco en Washington, D.C.

12. Las comunicaciones que reciba el Banco de posibles oferentes, antes de la fecha límite para la presentación de las ofertas serán enviadas por el Banco al Prestatario, cuando sea apropiado, con las observaciones y recomendaciones del Banco para que el Prestatario tome medidas o las considere en su respuesta.

13. Respecto de las comunicaciones, incluidas las quejas, recibidas de los oferentes después de la apertura de las ofertas, el Banco actuará de la siguiente manera. En el caso de los contratos que no están sujetos a revisión ex ante por el Banco, la comunicación debe ser enviada al Prestatario para que este la considere y tome las medidas del caso, si hubiere lugar a hacerlo, y estas deben ser examinadas posteriormente por funcionarios del Banco como parte de la supervisión del proyecto. De forma excepcional, si se trata de una queja de carácter particularmente grave, antes de iniciar el proceso el Banco podrá requerir que el Prestatario envíe toda la documentación pertinente para su revisión ex ante y cualquier observación, de conformidad con los procedimientos establecidos en el párrafo 2 del Apéndice 1. En el caso de los contratos sujetos a revisión ex ante por el Banco, la comunicación será examinada por el Banco, en consulta con el Prestatario. En caso de necesitarse información adicional para completar el proceso, esta será solicitada al Prestatario. Si se necesitara información adicional o una aclaración del oferente, el Banco le solicitará al Prestatario que la obtenga y que formule sus observaciones o las incorpore, cuando esto sea apropiado, en el informe de evaluación. El examen por parte del Banco no se finalizará sino una vez que la comunicación haya sido examinada y considerada cabalmente. Cualquier comunicación transmitida por oferentes relativa a la supuesta comisión de Prácticas Prohibidas[55] requerirá un tratamiento diferente por razones de confidencialidad. En tales casos, el Banco actuará con el debido cuidado y discreción al facilitar al prestatario la información que se considere apropiada.

14. Con excepción de los acuses de recibo, el Banco se abstendrá de toda discusión o correspondencia con los oferentes durante el proceso de evaluación y examen de las ofertas, hasta que la adjudicación del contrato haya sido publicada.

Reunión Informativa del Banco

15. Como se establece en el párrafo 2.82, si un oferente desea informarse sobre las razones por las cuales su oferta no fue seleccionada, debe dirigir su solicitud al Prestatario. Si el oferente no considera satisfactoria la explicación proporcionada por el Prestatario y desea una reunión con funcionarios del Banco, debe dirigirse por escrito a la Representación que corresponde al país Prestatario con copia a la División de Adquisiciones de Proyectos del Banco en Washington, D.C., que organizará una reunión al nivel y con los funcionarios apropiados. En esa reunión se discutirá exclusivamente la oferta del oferente y no las ofertas de los competidores.

[55] Cualquier sospecha de comisión de Prácticas Prohibidas se debe notificar directamente a la Oficina de Integridad Institucional (OII) del Banco por correo electrónico (OII-reportfraud@iadb.org), el sitio virtual del Banco Interamericano de Desarrollo o la línea telefónica gratuita ((877) 223-4551) (las llamadas desde fuera de los Estados Unidos están sujetas a cobro) o llamando a las dependencias de la OII en la Sede del Banco en Washington, D.C. (+1-202-623-1000).

IF-2026-82480118-APN-SSRFI#MEC

Apéndice 4: Políticas para las Adquisiciones en Préstamos para el Sector Privado

1. Aplicación de Políticas al Sector Privado

De acuerdo con las políticas del Banco, se consideran empresas privadas aquellas que no cuentan con participación gubernamental en su capital o aquellas en que esta es inferior al cincuenta por ciento (50 %) de su capital. En general, las políticas del Banco en materia de adquisiciones se aplican también al sector privado, ya sea que los entes de dicho sector sean Prestatarios del Banco o que este les otorgue su garantía. En especial se aplican al sector privado las políticas del Banco sobre el uso apropiado de los fondos de sus préstamos, elegibilidad de bienes, obras y servicios, así como las que se refieren a la aplicación de la regla de economía y eficiencia.

2. Métodos de Adquisiciones

Los Prestatarios del sector privado deben utilizar procedimientos de adquisición que se ajusten en sus modalidades a las prácticas del mercado para el sector privado o comercial y que sean aceptables para el Banco. El Banco se asegurará de que tales procedimientos resulten en precios competitivos y de mercado para los bienes y servicios, y que estos se adecúen a las necesidades del proyecto.

3. Conflictos de Interés

Los contratos que adjudiquen Prestatarios del sector privado deben haber sido negociados de una forma imparcial y teniendo en cuenta sus propios intereses financieros por sobre los intereses de su empresa matriz. Cuando un accionista del Prestatario sea a su vez su contratista, se deberá demostrar al Banco que los costos de la adquisición de que se trate se aproximan a los estimados en el presupuesto y a los del mercado y que las condiciones del respectivo contrato sean equitativas y razonables. El Banco no financia costos que excedan los que prevalecen en el mercado.

República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
Año de la Grandeza Argentina

Hoja Adicional de Firmas
Anexo

Número: IF-2026-82480118-APN-SSRFI#MEC

CIUDAD DE BUENOS AIRES
Miércoles 26 de Agosto de 2026

Referencia: Anexo III - Políticas para la Adquisición de Bienes y Obras Financiadas por el Banco Interamericano de Desarrollo.

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 51 pagina/s.

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2026.08.26 14:04:31 -03:00

Martin Tolivia
Subsecretario
Subsecretaría de Relaciones Financieras Internacionales
Ministerio de Economía

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2026.08.26 14:04:31 -03:00