

NORMAS

Selección y Contratación de Consultores

con Préstamos del BIRF
Créditos de la AIF & Donaciones
por Prestatarios
del Banco Mundial

Enero 2011

NORMAS

Selección y Contratación de Consultores

con Préstamos del BIRF
Créditos de la AIF & Donaciones
por Prestatarios
del Banco Mundial

Enero 2011

Copyright © 2011
Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/
Banco Mundial
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433, U.S.A.

Enero 2011

El presente documento es una traducción al español del documento original en inglés, Titulado "Guidelines: Selection and Employment of Consultants under IBRD Loans and IDA Credits & Grants by World Bank Borrowers" de enero de 2011. La traducción se ofrece como servicio a las partes interesadas. En caso de discrepancia entre el texto del documento original en inglés y esta traducción, prevalecerá el original en inglés.

I. Introducción	1
1.1 Propósito.....	1
1.4 Consideraciones Generales.....	2
1.7 Aplicabilidad de las Normas	4
1.9 Conflicto de Intereses.....	5
1.10 Ventaja Obtenida Debido a Competencia Desleal	7
1.11 Elegibilidad.....	7
1.14 Contratación Anticipada y Financiamiento Retroactivo.....	10
1.15 Asociaciones entre Firmas Consultoras.....	10
1.16 Examen, Asistencia y Supervisión por parte del Banco	11
1.19 Contrataciones Viciadas.....	12
1.20 Referencias al Banco.....	12
1.21 Capacitación o Transferencia de Conocimientos	13
1.22 Idiomas.....	13
1.23 Fraude y Corrupción.....	14
1.25 Plan de Adquisiciones	19
II. Selección basada en la calidad y el costo (SBCC).....	21
2.1 El proceso de Selección.....	21
2.3 Términos de Referencia (TDR)	22
2.4 Estimación de Costos (Presupuesto).....	22
2.5 Publicidad.....	23
2.6 Lista Corta de Consultores.....	24
2.9 Preparación y Emisión del Pedido de Propuestas (PP)	26
2.10 Carta de Invitación (CI)	26
2.11 Instrucciones a los Consultores y Hojas de Datos (IAC)	27
2.12 Contrato.....	27
2.13 Recepción y Apertura de las Propuestas	28
2.14 Aclaraciones o Modificaciones de las Ofertas.....	29
2.15 Evaluación de las Propuestas: Consideración de la Calidad y el Costo.....	29
2.16 Evaluación de la Calidad	30
2.23 Apertura de las Ofertas Financieras y Evaluación del Costo	33
2.26 Evaluación Combinada de la Calidad y el Costo	35
2.27 Negociaciones y Adjudicación del Contrato.....	35

2.31 Publicación de la Adjudicación del Contrato.....	37
2.32 Reunión de Información por el Prestatario.....	37
2.33 Rechazo de Todas las Propuestas y Nueva Invitación	38
2.35 Confidencialidad	38
III. Otros métodos de selección.....	39
3.1 Generalidades	39
3.2 Selección Basada en la Calidad (SBC)	39
3.5 Selección Cuando el Presupuesto es fijo (SBPF)	41
3.6 Selección Basada en el Menor Costo (SBMC)	41
3.7 Selección basada en las Calificaciones de los Consultores (SCC)	42
3.8 Selección con Base en una Sola fuente (SSF)....	43
3.12 Uso de Sistemas de País	44
3.13 Selección de Consultores en Préstamos a Intermediarios y Entidades Financieros	45
3.14 Selección de Consultores en Préstamos Garantizados por el Banco	45
3.15 Selección de Determinados Tipos de Consultores	45
IV. Tipos de contrato y disposiciones importantes	51
4.1 Tipos de Contrato	51
4.6 Disposiciones Importantes	53
V. Selección de consultores individuales	59
Apéndice 1. Examen por el banco de la selección de consultores y publicación de la adjudicación de los contratos	63
1. Programación del proceso de selección	63
2. Examen Previo.....	63
5. Examen Posterior	67
6. Cambio de Revisión Posterior a Revisión Anterior	68
7. Publicación de la Notificación de Adjudicación del Contrato	69
8. Diligencia Debida en cuanto a las Políticas y Procedimientos de Sanciones del Banco.....	70

**Apéndice 2. Instrucciones a los Consultores
y hoja de datos (IC) del PP.....71**

Apéndice 3. Guía para los consultores.....75

1. Propósito	75
2. Responsabilidad de la Selección de Consultores	75
3. Papel del Banco.....	75
5. Información sobre los servicios de consultoría	76
7. Papel de los Consultores.....	77
10. Confidencialidad	78
11. Medidas que toma el Banco	78
15. Reunión de Información del Banco.....	80

SIGLAS

AA	Agentes de adquisiciones
AIF	Asociación Internacional de Fomento
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial)
CFI	Corporación Financiera Internacional
CI	Carta de invitación
IC	Instrucciones a los consultores
IMO	Informe mensual de operaciones
FPA	Acuerdo sobre los Principios Fiduciarios de la ONU
OMGI	Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones
ONG	Organización no gubernamental
ONU	Organización de Naciones Unidas
PAD	Documento de evaluación del proyecto
PID	Documento de información del proyecto
PP	Pedido de Propuestas
SBC	Selección basada en calidad
SCC	Selección basada en calificaciones de consultores
SBCC	Selección basada en calidad y costo
SBPF	Selección bajo presupuesto fijo
SMC	Selección basada en el menor costo
SSF	Selección con base en una sola fuente
SWAp	Programas con enfoque sectorial amplio
TDR	Términos de Referencia
UNDB	<i>United Nations Development Business</i>

I. INTRODUCCIÓN

Propósito

1.1 El propósito de estas *Normas* es definir las políticas y los procedimientos para seleccionar, contratar y supervisar los consultores cuyos servicios se requieren para proyectos financiados total o parcialmente con un préstamo del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), un crédito o una donación de la Asociación Internacional de Fomento (AIF),¹ un adelanto para la preparación de un proyecto (*PPAs*), una donación del Banco, o un fondo fiduciario² administrado por el Banco y ejecutado por el beneficiario.

1.2 El Convenio de Préstamo rige las relaciones legales entre el Prestatario y el Banco, y estas Normas se aplican a la selección y contratación de consultores para el proyecto de acuerdo a lo dispuesto en el Convenio de Préstamo. Los derechos y obligaciones del Prestatario³ y del Consultor se rigen por el Pedido de Propuestas (PP)⁴ específico emitido por el Prestatario

1 Los requisitos del BIRF y la AIF son idénticos; por lo tanto, la expresión “*el Banco*” utilizada en las presentes Normas abarca tanto al *BIRF* como a la *AIF*, y la expresión “*préstamos*” incluirán los préstamos BIRF, así como los créditos y donaciones de la AIF, las donaciones del Banco, los fondos fiduciarios administrados por el Banco y ejecutados por el beneficiario y los adelantos para la preparación de proyectos (*PPAs*). Las referencias al “*Convenio de Préstamo*” incluyen el acuerdo legal entre el Banco y el Prestatario y podrán incluir el acuerdo de proyecto entre el Banco y la unidad ejecutora del proyecto. Las referencias al “*Prestatario*” incluyen a los beneficiarios de un préstamo, crédito, donación y un adelanto para la preparación de un proyecto y podrá igualmente hacer referencia a sub prestatarios o las agencias ejecutoras de los proyectos.

2 En la medida en que el acuerdo para que el Banco administre dichos fondos fiduciarios no entre en conflicto con estas provisiones como excepciones, incluso bajo el Acuerdo sobre los Principios Fiduciarios de la ONU (*UN Fiduciary Principles Accord (FPA)*) o el Fondo Fiduciario de Donantes Múltiples (MDTF por sus siglas en inglés) en situaciones de emergencia.

3 En algunos casos, el Prestatario actúa solamente como intermediario y el proyecto es ejecutado por otro organismo o entidad. Las referencias que se hacen en estas Normas al Prestatario comprenden también a dichos organismos y entidades, así como a los Subprestatarios que participan en “acuerdos de réstamo”.

4 Véase Apéndice 2.

y por el contrato firmado entre el Prestatario y el Consultor, y no por las presentes Normas ni por el Convenio de Préstamo. Ninguna entidad distinta de las que suscriben el Convenio de Préstamo podrá obtener derecho alguno en virtud del mismo ni reclamar título alguno sobre el importe del préstamo.

1.3 Para los efectos de las presentes Normas, la expresión “*consultores*” incluye una amplia variedad de entidades públicas y privadas, entre ellas, firmas de consultores, empresas de ingeniería, administradoras de construcción de obras, empresas de administración, agentes de contrataciones, proveedores de servicios de inspección, auditores, organismos de las Naciones Unidas y otras organizaciones multilaterales, bancos de inversiones, universidades, instituciones de investigación, organismos gubernamentales, organizaciones no gubernamentales (ONGs), y consultores individuales.⁵ Con el fin de complementar su capacidad, los Prestatarios del Banco emplean a esas entidades como *consultores* para que presten ayuda en una gran variedad de servicios, en áreas de: asesoramiento en materia de políticas; reformas institucionales; administración; servicios de ingeniería; supervisión de construcción de obras; servicios financieros; servicios de contratación; estudios sociales y del medio ambiente, e identificación, preparación y ejecución de proyectos.

Consideraciones Generales

1.4 El Prestatario es responsable de la preparación y ejecución del proyecto y, por consiguiente, de la selección del Consultor y de la adjudicación y posterior administración del contrato. Por su parte el Banco, de conformidad con su Convenio Constitutivo (Convenio Constitutivo del Banco, Artículo III, Sección 5 b); y Convenio Constitutivo de la AIF, Artículo V, Sección 1(g)), debe “asegurar que el importe de un préstamo se destine únicamente a los fines para los cuales éste fue concedido, con la debida atención a los factores de economía y eficiencia y haciendo caso omiso de influencias o consideraciones de carácter político o no económico”, y a ese efecto ha establecido procedimientos detallados. Si bien las reglas y procedimien-

5 Véanse los párrafos 3.15-3.21 para el tipo particular de consultores. La Sección V trata de los consultores individuales.

tos específicos que han de seguirse para el empleo de consultores dependen de las circunstancias de cada caso, son cinco las principales consideraciones que guían la política del Banco en el proceso de selección:

- (a) la necesidad de contar con servicios de alta calidad,
- (b) la necesidad de economía y eficiencia,
- (c) la necesidad de dar a los consultores elegibles la oportunidad de competir para prestar servicios financiados por el Banco,
- (d) el interés del Banco en fomentar el desarrollo y empleo de consultores nacionales en los países miembros en desarrollo, y
- (e) la necesidad de que el proceso de selección sea transparente.

1.5 El Banco estima que, en la mayoría de los casos, la mejor forma de tener en cuenta estas consideraciones es la competencia entre las firmas calificadas que integren una lista corta; y que la selección de éstas se base en la calidad de la propuesta y, cuando así convenga, en el costo de los servicios que se han de suministrar. En la Sección II y III de estas Normas se describen los diferentes procedimientos de selección de consultores aceptados por el Banco y las circunstancias en las que es apropiado usarlos. El método de Selección Basada en Calidad y Costo (SBCC), descrito en la Sección II, es el más recomendado. Sin embargo, hay casos en que la SBCC no es el método de selección más apropiado, por tal motivo, en la Sección III se describen otros métodos de selección y las condiciones en las cuales son más apropiados.

1.6 Los métodos específicos que se han de seguir para seleccionar consultores para un proyecto determinado están previstos en el Convenio de Préstamo. Los contratos a ser financiados con los fondos del proyecto y sus métodos de selección, consistentes con el Convenio de Préstamo, se deben especificar en el Plan de Adquisiciones como se indica en el párrafo 1.25 de estas Normas.

Aplicabilidad de las Normas

1.7 Estas Normas aplican a los servicios de consultoría de carácter intelectual y de asesoramiento. Las Normas no se aplican a otros tipos de servicios en que predominan los aspectos físicos de la actividad, o que son licitados y contratados con base en la realización de un producto físico medible, y para los cuales se puede definir y aplicar consistentemente un estándar de rendimiento como perforación, fotografía aérea, imágenes satelitales, mapeo, y operaciones similares, al igual que construcción de obras, fabricación de bienes, y operación y mantenimiento de instalaciones o plantas.⁶

1.8 Los principios, reglas y procedimientos señalados en las presentes Normas aplican a todos los contratos de servicios de consultoría financiados total o parcialmente con préstamos del Banco.⁷ Las provisiones descritas en esta Sección I aplican a todas las demás secciones de estas Normas. Para la contratación de servicios de consultoría no financiados con recursos de esas fuentes pero que se hayan incluido en el alcance del proyecto descrito en el Convenio de Préstamo, el Prestatario podrá adoptar otras reglas y procedimientos. En tales casos, el Banco debe quedar satisfecho de que a) los procedimientos a ser utilizados cumplen con las obligaciones del Prestatario de ejecutar el proyecto de manera diligente y eficiente, y resultarán en la selección de consultores que cuenten con las calificaciones requeridas; b) el consultor seleccionado ejecute el trabajo asignado de conformidad con el plan acordado; y c) el alcance de los servicios guarde relación con las necesidades del proyecto.

6 Estos últimos servicios se seleccionan y contratan sobre la base de indicadores de resultados físicos cuantificables y se contratan de conformidad con las *Normas vigentes para la Contratación de Bienes, Obras y Servicios Distintos a los de Consultoría con préstamos del BIRF, créditos de la AIF y donaciones denominadas en lo sucesivo "Normas de Contrataciones"*.

7 Incluye aquellos casos donde el Prestatario emplea un agente de adquisiciones o administradores de contratos de construcción de conformidad con el párrafo 3.17 de estas Normas.

El Banco puede aceptar el uso de los sistemas de contratación pública del país del Prestatario, (referenciado como El Uso de Sistemas de País), para las selección de consultores que se describe en el párrafo 3.12 de estas Normas. En tales casos, el Convenio de Préstamo entre el Prestatario y el Banco deben describir los procedimientos de selección del Prestatario y la aplicación integral de la Sección I y cualquier otra parte de estas Normas, según el Banco considere sea relevante.

Conflicto de Intereses

1.9 La política del Banco establece que los consultores deben dar asesoramiento profesional, objetivo e imparcial, y que en todo momento deben otorgar máxima importancia a los intereses del contratante, sin consideración alguna respecto de cualquier trabajo futuro y que, en la provisión de servicios de asesoría, prevengan conflictos con otros servicios que les sean asignados o con los intereses de las instituciones a las que pertenecen. No se contratará a consultores para servicios que puedan crear conflicto con sus obligaciones previas o vigentes con respecto a otros contratantes, o que puedan ponerlos en situación de no poder prestar sus servicios en la forma que mejor convenga a los intereses del Prestatario. Sin que ello constituya limitación al carácter general de lo expresado anteriormente, no se contratará a consultores en las circunstancias que se indican a continuación:

- a) Conflicto entre servicios de consultoría y contratación de bienes, obras y servicios distintos a los de consultoría (es decir, servicios distintos a los considerados en estas Normas⁸). Una firma contratada en un proyecto por el Prestatario para proveer bienes, obras o servicios distintos a los de consultoría, o un afiliado que directa o indirectamente la controla, es controlada por o está bajo control común con dicha firma, estará descalificada para prestar servicios de consultoría que resulten o que estén relacionados directamente con tales bienes, obras o servicios distintos a los de consultoría. Por lo contrario, ninguna firma contratada para prestar servicios de consultoría en la preparación (antes de que el Préstamo se haga efectivo) o ejecución de un proyecto, o un afiliado que directa o indirectamente la controla, es controlada por o está bajo control común con dicha firma, podrá posteriormente suministrar bienes o ejecutar obras o prestar servicios (distintos a los servicios de consultoría regulados por estas Normas) que se generen como resultado de los servicios de consultoría para la preparación o ejecución del mismo proyecto. Esta provisión no aplica para las firmas (consultores, contratistas o proveedores) que estén desempeñan-

8 Véase el párrafo 1.7 de estas Normas.

do la función de Contratistas bajo la modalidad de contratación llave en mano o contratos de diseño y construcción.

- b) Conflicto entre los servicios de consultoría asignados: ninguno de los consultores (incluyendo su personal y sub-consultores, o un afiliado que directa o indirectamente la controla, es controlada por o está bajo control común con dicha firma) puede ser contratado para proporcionar servicios que, por su naturaleza, puedan estar en conflicto con otros servicios asignados a los consultores. Por ejemplo, los consultores contratados que estén asesorando a un contratante respecto de la privatización de bienes públicos no pueden contratar dichos bienes ni asesorar a quienes los contraten. De manera similar los consultores contratados para preparar Términos de Referencia (TR) para un proyecto no deben ser contratados para realizar dicho proyecto.
- c) Relaciones con el personal del Prestatario: Los Consultores (incluyendo su personal experto, otro personal y sus consultores sub-contratados) que tengan una relación cercana de trabajo o de familia con algún empleado del Prestatario (o de la agencia ejecutora del proyecto, o de un beneficiario de una parte del préstamo) que estén directa o indirectamente involucrados con cualquier parte de: i) la preparación de los TDR para el trabajo, ii) el proceso de selección del contrato, o iii) con la supervisión de dicho contrato, no pueden ser beneficiarios de la adjudicación del contrato, a menos que se resuelva, de manera aceptable para el Banco, el conflicto generado por estas relaciones, ya sea durante el proceso de selección y de ejecución del contrato.
- d) Un consultor no debe presentar más de una oferta bien sea de manera individual o como miembro de una asociación en participación en otra oferta. Lo anterior resultará en la descalificación de todas las ofertas en las que dicho Consultor esté involucrado. Sin embargo, esto no afecta el hecho de que una firma pueda ser presentada como subcontratista en más de una

oferta o un individuo a participar como miembro del equipo si las circunstancias lo justifican y es permitido en el PP.

Ventaja Obtenida Debido a Competencia Desleal

1.10 Para que exista equidad y transparencia en el proceso de selección se requiere que los consultores o sus asociados que concursan para un proyecto específico no obtengan una ventaja competitiva por haber prestado servicios de consultoría relacionados con el trabajo de que se trate. Para este fin, junto con el Pedido de propuestas, el Prestatario debe poner a disposición de todas las firmas incluidas en la lista corta, toda la información que le proporcione a un consultor una ventaja competitiva.

Elegibilidad

1.11 Para alentar la competencia, el Banco permite que consultores (firmas e individuos) de cualquier país ofrezcan servicios de consultoría para los proyectos financiados por el Banco⁹. 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.

1.12 En lo que respecta a todo contrato que se haya de financiar total o parcialmente con un préstamo del Banco, éste no permite a ningún Prestatario denegar la participación en una lista corta o un proceso de selección o adjudicación a un consultor por razones no relacionadas con: (i) su capacidad y recursos para cumplir el contrato satisfactoriamente; o (ii) las situaciones de conflicto de intereses descritas en el párrafo 1.9 anterior.

1.13 Como excepciones a lo descrito en los párrafos 1.11 y 1.12:

- a) Los consultores pueden quedar excluidos si: i) las leyes o la reglamentación oficial del país del Prestatario prohíben las relaciones comerciales

⁹ El Banco permite que firmas y consultores individuales de Taiwan, China presten servicios de consultoría en proyectos financiados por el Banco.

con el país al que el consultor pertenece, a condición de que se demuestre satisfactoriamente al Banco que esa exclusión no impedirá una competencia efectiva con respecto a la contratación de los servicios de consultoría 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 esa organización, el país del Prestatario prohíba los pagos a países, personas o entidades. Cuando se trate de que el país del Prestatario, en cumplimiento de este mandato, prohíba pagos a una firma o compra de bienes en particular, esta firma pueda ser excluida.

- b) Las empresas estatales del país del Prestatario pueden participar en el país del Prestatario, solamente si pueden demostrar que i) tienen autonomía legal y financiera, ii) funcionan conforme a las leyes comerciales, y iii) no son entidades dependientes del Prestatario o del Sub-prestatario.¹⁰
- c) Como excepción al inciso b), cuando se requieran los servicios de universidades estatales, centros de investigación u otra institución del país del Prestatario por considerarse que, dada la naturaleza única y excepcional de sus servicios, incluyendo que no haya una alternativa idónea en el sector privado, su participación es vital para la ejecución de un proyecto, el Banco puede aceptar, caso por caso, la contratación de esas instituciones. Bajo la misma premisa, con el financiamiento del Banco se puede contratar de manera individual a profe-

10 Para ser considerada elegible, una empresa o institución estatal deberá demostrar a satisfacción del Banco y presentando todos los documentos relevantes incluyendo su acta de constitución y cualquier otra información que el Banco pueda requerir, que: (i) es una entidad legal separada del Estado; (ii) no está actualmente recibiendo subsidios significativos o transferencias de presupuesto; (iii) opera como una empresa comercial y por lo tanto no está obligada a ceder su superávit al Estado, puede adquirir derechos y obligaciones, tomar préstamos y ser responsable por el pago de sus deudas, y puede declararse en bancarrota; y (iv) no está participando de un contrato en el que el departamento o agencia estatal a la cual, según las leyes y regulaciones aplicables, reporta o por la cual es supervisada, sea quien adjudique el contrato y que no pueda igualmente ejercer algún tipo de influencia o control sobre dicha institución o empresa.

sores o científicos de universidades o centros de investigación.

- d) Los funcionarios del gobierno o servidores públicos del país del Prestatario pueden ser contratados en el país del Prestatario como consultores individuales o como miembros de un equipo de expertos clave propuestos por una firma consultora, siempre y cuando dicha contratación no esté en contra de ninguna ley de contratación nacional o cualquier otra legislación, regulación o política del país del Prestatario y que dichos funcionarios: i) estén en licencia sin goce de sueldo, hayan renunciado o se hayan retirado; ii) no sean contratados por la entidad en el que hayan trabajado durante el periodo anterior al que comenzaron la licencia sin goce de sueldo, renunciaron o se retiraron¹¹; y iii) su contratación no genere un conflicto de intereses (véase párrafo 1.9).
- e) Toda firma o persona que el Banco sancione de conformidad con lo dispuesto en el subpárrafo d) del párrafo 1.23 (d) de estas Normas o de conformidad con las políticas Anticorrupción y el régimen de sanciones del grupo del Banco Mundial¹² será inelegible para que se le adjudiquen contratos financiados por el Banco o para beneficiarse financieramente o de cualquier otra manera de un contrato financiado por el Banco, durante el período que el Banco determine.

11 En el caso de renuncia o retiro, por un periodo de al menos 6 (seis) meses o el periodo establecido por la ley que aplique a los funcionarios públicos del país del Prestatario, o el que sea más largo de los dos. Los profesores o el personal y expertos en áreas especializadas de universidades, insituciones académicas e institutos de investigación pueden ser contratados individualmente bajo la modalidad de medio tiempo siempre y cuando éstos hayan sido empleados de tiempo completo en dichas instituciones por un periodo de un año o más antes de ser contratados, y que la contratación de los servicios requeridos sea justificada.

12 Para los fines de este párrafo, las políticas anticorrupción relevantes del Banco Mundial están establecidas en las Guías para Prevenir y Combatir el Fraude y la Corrupción en Proyectos financiados por préstamos del BIRF y créditos y donaciones de la AIF, y en las Normas Anticorrupción de la CFI, el OMGI y las Garantías Transaccionales del Banco Mundial. El régimen de sanciones del Banco está disponible en el sitio web externo del Banco.

Contratación Anticipada y Financiamiento Retroactivo

1.14 En ciertas circunstancias, tales como las de acelerar la ejecución de un proyecto, el Prestatario puede iniciar, con la “no objeción” del Banco, la selección de consultores antes de que se firme el correspondiente Convenio de Préstamo. Este proceso se denomina contratación anticipada. En tales casos, los procedimientos de selección, las solicitudes de expresión de interés, incluyendo su publicación, deben estar de acuerdo con estas Normas, y el Banco debe examinar el proceso seguido por el Prestatario. El Prestatario asume a su propio riesgo la contratación anticipada. Cualquier notificación de “no objeción” del Banco con 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 Convenio se firma, el reembolso del Banco de los pagos que el Prestatario haya efectuado previamente en virtud del contrato celebrado con anterioridad a la firma del Convenio de Préstamo, se conoce como financiamiento retroactivo y éste solamente está permitido dentro de los límites especificados en el Convenio de Préstamo.

Asociaciones entre Firms Consultoras

1.15 Los consultores pueden asociarse entre sí, ya sea formando una asociación en participación (*Joint Venture*) o mediante un acuerdo de sub-consultoría con el fin de complementar sus respectivas áreas de especialización, fortalecer la capacidad técnica de sus propuestas y poner a disposición del Prestatario un grupo más amplio de expertos, proveer mejores enfoques y metodologías y, en algunos casos, ofrecer precios más bajos. Este tipo de asociación puede ser de largo plazo (independientemente de cualquier trabajo en particular) o para hacer un trabajo específico. Si el Prestatario contrata a una asociación en participación, ésta debe nombrar a una de las firmas como representante de la asociación; todos los miembros de la asociación en participación, o su representante con un poder legal, firmarán el contrato. Todos los miembros de la asociación en participación deben ser responsables mancomunados y solidariamente en la totalidad del trabajo. Una vez completada la lista corta y emitido el pedido de propuesta (PP), solamente con la aprobación del Prestatario se debe permitir la formación de

asociaciones en participación o de sub-consultorías entre las firmas de la lista corta. Los prestatarios no deben exigir a los consultores que formen asociaciones con una firma o un grupo de firmas determinados o incluir en sus propuestas a un individuo en particular, pero si pueden alentar la asociación con firmas nacionales calificadas.

Examen, Asistencia y Supervisión por parte del Banco

1.16 El Banco examina la contratación de consultores realizada por el Prestatario con objeto de cerciorarse a su satisfacción de que el proceso de selección se lleve a efecto de conformidad con las presentes Normas. Los procedimientos de revisión se describen en el Apéndice 1.

1.17 En circunstancias excepcionales, cuando el Prestatario no pueda preparar una lista corta o larga y en respuesta a una solicitud por escrito, el Banco puede asistir al Prestatario en la integración de listas cortas¹³ o de listas largas¹⁴ de firmas que el Banco considere capaces de llevar a cabo los servicios que se le han de asignar. La preparación de dichas listas no constituye un respaldo del Banco a los consultores. El Prestatario conserva la responsabilidad de verificar la elegibilidad y las calificaciones de las firmas listadas y puede eliminar o agregar nombres a su discreción; sin embargo, la lista corta definitiva debe enviarse al Banco para su “no objeción” antes de la emisión del PP.

1.18 El Prestatario es responsable de supervisar el desempeño de los consultores y de asegurarse de que éstos lleven a cabo los servicios que se les han encargado de conformidad con el contrato. Sin asumir las responsabilidades del Prestatario ni de los consultores, el personal del Banco debe vigilar la calidad de los resultados de los servicios prestados por los consultores en la medida en que sea necesario para asegurarse de que se están realizando con el nivel de calidad apropiado y que se basan en datos fidedignos. Según proceda, el Banco podrá tomar parte en las discusiones entre el Prestatario y los consultores y, si es necesario, puede ayudar al Prestatario a atender problemas re-

13 Para el tema de lista corta ver párrafos 2.6, 2.7 y 2.8.

14 La lista larga es una lista de posibles firmas a partir de la cual se debe preparar la lista corta.

lacionados con la tarea asignada. Si una parte importante del trabajo se realiza en las oficinas centrales de los consultores, el Banco puede, con el acuerdo previo del Prestatario, visitar dichas oficinas para revisar las actividades de los consultores.

Contrataciones Viciadas

1.19 El Banco no financia gastos contemplados en un contrato de consultoría si el Banco concluye que dicho contrato: (a) no se adjudicó de conformidad con los procedimientos establecidos en el Convenio de Préstamo y conforme haya sido detallado en el Plan de Adquisiciones¹⁵ para el cual el Banco haya proveído una “no objeción”; (b) no se pudo adjudicar al consultor seleccionado como el ganador, debido a que el Prestatario actuó deliberadamente para retrasar el proceso o tomó otras acciones que resultaron en retrasos injustificables, en que la propuesta ganadora no estuviera disponible, o que se haya rechazado alguna propuesta equivocadamente; o (c) involucre al representante del Prestatario o a cualquier beneficiario de cualquier parte de los fondos del préstamo en prácticas de fraude y corrupción según lo indicado en el párrafo 1.23(c). En tales casos, sea por medio de revisión anterior o posterior, el Banco declarará una contratación viciada, y es política del Banco cancelar la porción del préstamo asignada a los servicios cuya contratación este viciada. Además, el Banco puede aplicar cualquier otra medida establecida en el Convenio de Préstamo. Aún cuando un contrato se haya adjudicado después de obtener una “no objeción” del Banco, el Banco podrá declarar una contratación viciada y aplicar plenamente sus políticas y recursos, independientemente de si se ha cerrado o no el préstamo, si concluye que la “no objeción” fue emitida sobre la base de información incompleta, inexacta, o falaz proporcionada por el Prestatario o los términos y condiciones del contrato han sido sustancialmente modificados sin la “no objeción” del Banco.

Referencias al Banco

1.20 El Prestatario debe emplear el siguiente texto¹⁶ cuando se refiera al Banco en la solicitud de propuestas y en los documentos del contrato:

15 Véase el párrafo 1.25.

16 Con las modificaciones que procedan cuando se trate de un crédito de la AIF o una donación o un fondo en fideicomiso.

"[Nombre del Prestatario] ha recibido [o, 'ha solicitado'] del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (el "Banco") un préstamo en diversas monedas equivalente a US\$ ____ para financiar el costo de [nombre del proyecto], y tiene la intención de destinar una parte de este [Préstamo] a pagos elegibles en virtud del presente contrato. El Banco efectuará pagos solamente a solicitud de [nombre del Prestatario o entidad designada] y después de haberlos aprobado. Tales pagos estarán sujetos, en todos sus aspectos, a los términos y condiciones establecidos en el Convenio de [Préstamo]. El Convenio de [Préstamo] prohíbe el retiro de fondos de la cuenta del préstamo para efectuar cualquier pago a personas o entidades y para financiar cualquier importación de bienes si el Banco tiene conocimiento de que dichos pagos o importaciones están prohibidos por una decisión del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas adoptada en virtud del Capítulo VII de la Carta de esa institución. Ninguna otra parte fuera de [nombre del Prestatario] debe obtener derecho alguno en virtud del Convenio de [Préstamo] ni tendrá ningún derecho a los fondos del préstamo".

Capacitación o Transferencia de Conocimientos

1.21 Si los servicios asignados incluyen un componente importante de capacitación o de transferencia de conocimientos al personal del Prestatario o a consultores nacionales, en los términos de referencia (TR) se deben indicar los objetivos, la naturaleza, el alcance y las metas del programa de capacitación, incluyendo los detalles sobre los instructores y los funcionarios que recibirán capacitación, los conocimientos que se han de transferir, el plazo, y los arreglos sobre supervisión y evaluación. El costo del programa de capacitación se debe incluir en el contrato del Consultor y en el presupuesto de los servicios asignados.

Idiomas

1.22 El PP y las propuestas se deben redactar en uno de los siguientes idiomas, a elección del Prestatario: inglés, francés o español.

Además de uno de los idiomas mencionados, el Prestatario puede emitir versiones traducidas de estos documentos en otros idiomas que pueden ser: (i) el idioma

oficial del Prestatario; o (ii) el idioma que se use en el país del Prestatario para transacciones comerciales, en adelante denominados el "Idioma Nacional".¹⁷ Cuando la lista corta está compuesta únicamente de consultores nacionales de conformidad con lo estipulado en el párrafo 2.7, el Banco podrá aceptar que el Prestatario emita el PP únicamente en el Idioma Nacional. Si el PP se emite en dos idiomas, se debe permitir a los consultores la opción de presentar propuestas en cualquiera de los dos idiomas en que se emitió el PP. En esos casos, el contrato que se firme con el consultor ganador debe ser siempre en el idioma que el consultor utilizó para presentar su propuesta, el cual debe ser también el idioma que rija las relaciones contractuales entre el Prestatario y el consultor ganador. Si el contrato se firma en el Idioma Nacional, el Prestatario debe entregar una traducción fiel del contrato al inglés, francés o español de conformidad con lo estipulado en el Apéndice 1. No se debe solicitar ni permitir que los Consultores firmen contratos en más de un idioma.

Fraude y Corrupción

1.23 Es política del Banco exigir que los Prestatarios (incluidos los beneficiarios de los préstamos concedidos por la institución), los consultores y sus agentes (hayan sido declarados o no), los subcontratistas, subconsultores, proveedores de servicios o proveedores de insumos, y cualquier otro personal asociado, observen las más elevadas normas éticas durante el proceso de contrataciones y la ejecución de los contratos financiados por el Banco.¹⁸ A efectos del cumplimiento de esta política, el Banco:

17 El Banco debe estar satisfecho del idioma que se usará. El Prestatario debe hacerse responsable de proveer traducciones fieles de los documentos en el Idioma Nacional. En caso de que se presente una discrepancia con los documentos en inglés, francés o español, el texto en inglés, francés o español deberá prevalecer. Si el Prestatario tiene más de un Idioma Nacional, y la ley nacional requiere que las actas oficiales sean emitidas en todos los idiomas nacionales, el Prestatario deberá usar uno de los idiomas nacionales en el Pedido de Propuestas y podrá emitir versiones traducidas en los otros idiomas nacionales.

18 En este contexto, cualquiera acción que tome un consultor, proveedor, contratista o cualquier integrante de su personal, o su agente o sus subcontratistas, proveedores de servicios, proveedores de insumos y/o sus empleados para influenciar el proceso de contratación o de ejecución de un contrato para adquirir una ventaja ilegítima, es impropia.

- a) define las expresiones que se indican a continuación:
- (i) “práctica corrupta” significa el ofrecimiento, suministro, aceptación o solicitud, directa o indirectamente, de cualquier cosa de valor con el fin de influir impropriamente en la actuación de otra persona.¹⁹
 - (ii) “práctica fraudulenta” significa cualquiera actuación u omisión, incluyendo una tergiversación de los hechos que, astuta o descuidadamente, desorienta o intenta desorientar a otra persona con el fin de obtener un beneficio financiero o de otra índole, o para evitar una obligación;²⁰
 - (iii) “práctica de colusión” significa un arreglo de dos o más personas diseñado para lograr un propósito impropio, incluyendo influenciar impropriamente las acciones de otra persona;²¹
 - (iv) “práctica coercitiva” significa el daño o amenazas para dañar, directa o indirectamente, a cualquiera persona, o las propiedades de una persona, para influenciar impropriamente sus actuaciones.²²

19 Para los fines de estas Normas, “persona” se refiere a un funcionario público que actúa con relación al proceso de contratación o la ejecución del contrato. En este contexto, “funcionario público” incluye a personal del Banco Mundial y a empleados de otras organizaciones que toman o revisan decisiones relativas a los contratos.

20 Para los fines de estas Normas, “persona” significa un funcionario público; los términos “beneficio” y “obligación” se refieren al proceso de contratación o a la ejecución del contrato; y el término “actuación u omisión” debe estar dirigido a influenciar el proceso de contratación o la ejecución de un contrato.

21 Para los fines de estas Normas, “personas” se refiere a los participantes en el proceso de contratación (incluyendo a funcionarios públicos) que intentan establecer precios de oferta a niveles artificiales y no competitivos.

22 Para los fines de estas Normas, “persona” se refiere a un participante en el proceso de contratación o en la ejecución de un contrato.

- (v) “práctica de obstrucción” significa
 - (aa) la destrucción, falsificación, alteración o escondimiento deliberados de evidencia material relativa a una investigación o brindar testimonios falsos a los investigadores para impedir materialmente una investigación por parte del Banco, de alegaciones de prácticas corruptas, fraudulentas, coercitivas o de colusión; y/o la amenaza, persecución o intimidación de cualquier persona para evitar que pueda revelar lo que conoce sobre asuntos relevantes a la investigación o lleve a cabo la investigación, o
 - (bb) las actuaciones dirigidas a impedir materialmente el ejercicio de los derechos del Banco a inspeccionar y auditar de conformidad con el párrafo 1.23 (e), mencionada más abajo.
- b) rechazará toda propuesta de adjudicación si determina que el consultor seleccionado para dicha adjudicación, o su personal, sus agentes y sub consultores, subcontratistas, proveedores o sus empleados hayan participado, directa o indirectamente en prácticas corruptas, fraudulentas, de colusión, coercitivas o de obstrucción para competir por el contrato de que se trate;
- c) declarará la adquisición viciada y anulará la porción del préstamo asignada a un contrato si en cualquier momento determina que los representantes del Prestatario o beneficiario de alguna parte de los fondos del préstamo han participado en prácticas corruptas, fraudulentas, de colusión, coercitivas o de obstrucción durante el proceso de contrataciones o la ejecución del contrato en cuestión, sin que el Prestatario haya adoptado medidas oportunas y apropiadas que el Banco considere satisfacto-

rias para corregir la situación, dirigidas a dichas prácticas cuando éstas ocurran, incluyendo no haber informado al Banco oportunamente al haberse conocido dichas prácticas;

- d) sancionará a una firma o persona, en cualquier momento, de conformidad con el régimen de sanciones del Banco²³, incluyendo declarar dicha firma o persona inelegible públicamente, en forma indefinida o durante un período determinado para: i) que se le adjudique un contrato financiado por el Banco y ii) que se le nomine²⁴ subcontratista, consultor, fabricante o proveedor de bienes o servicios de una firma que de lo contrario sería elegible para que se le adjudicara un contrato financiado por el Banco.
- e) requerirá que, en el PP y en los contratos financiados con un préstamo del Banco, se incluya una cláusula que exija que los consultores, sus agentes, personal, sub consultores, subcontratistas, proveedores de bienes o servicios, deben permitir al Banco revisar las cuentas y archivos relacionados con el cumplimiento del contrato y someterlos a una verificación por auditores designados por el Banco, y
- f) requerirá que, cuando un Prestatario adquiera servicios de asistencia técnica directamente de una agencia de las Naciones Unidas de conformidad con lo establecido en el párrafo 3.15 de

23 Una firma o persona podrá ser declarada inelegible para que se le adjudique un contrato financiado por el Banco: (i) al término de un procedimiento de sanciones en contra del mismo, de conformidad con el régimen de sanciones del Banco, que incluye la inhabilitación conjunta de acuerdo a lo acordado con otras Instituciones Financieras Internacionales incluyendo los Bancos Multilaterales de Desarrollo; y las sanciones corporativas del Grupo Banco Mundial para casos de fraude y corrupción en la administración de adquisiciones; y (ii) cuando se le sancione con suspensión temporal o suspensión temporal temprana en relación con un procedimiento de sanción en proceso. Véase el pie de página 12 del párrafo 8 en el Apéndice 1 de estas Normas.

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

esta Normas y bajo un acuerdo firmado entre el Prestatario y la agencia de las Naciones Unidas, las provisiones relacionadas con las sanciones por fraude y corrupción estipuladas en este párrafo 1.23 deberán aplicarse en su integridad a todos los consultores, sub consultores, proveedores de bienes o servicios, contratistas, sub contratistas y a los empleados que hayan firmado contratos con dicha agencia de las Naciones Unidas.

Como excepción a lo anterior, los párrafos 1.23 (d) y (e) no aplicarán a las agencias de las Naciones Unidas ni a sus empleados y el párrafo 1.23 (e) no aplicará a los contratos celebrados entre la agencia de las Naciones Unidas y sus proveedores de bienes y servicios. En tales casos, las Naciones Unidas y el Banco acordarán los términos para aplicar las regulaciones de las Naciones Unidas en relación a investigación de alegaciones de fraude y corrupción, entre los cuales deberá estar la obligación de informar periódicamente al Banco de las decisiones y acciones tomadas. El Banco se reserva el derecho de solicitar al Prestatario la suspensión o terminación del contrato. Las agencias de las Naciones Unidas deberán consultar al Banco acerca de la lista de individuos y firmas suspendidas o sancionadas. Si una agencia de las Naciones Unidas firma un contrato o una orden de compra con una firma o individuo suspendido o sancionado por el Banco, éste no financiará los gastos relacionados con las mismas y procederá a aplicar otras medidas según sea necesario.

1.24 Con el acuerdo específico del Banco, un Prestatario podrá incluir en el PP para contratos financiados por el Banco, el requisito de que el consultor, al competir por obtener el contrato y durante su ejecución, incluya en la propuesta su compromiso de cumplir con las leyes del país contra fraude y corrupción (incluido el soborno), conforme se incluya en el PP.²⁵ El Banco

25 Por ejemplo, dicho compromiso podría redactarse de la siguiente manera: "Al competir por obtener el contrato de referencia, (y en caso de que se nos adjudique, durante su ejecución), nos comprometemos a cumplir estrictamente con las leyes contra el fraude y la corrupción en vigencia en el país del Contratante, las cuales aparecen listadas por el Contratante en el Pedido de propuestas de este contrato".

aceptará que se introduzca este requisito a solicitud del país del Prestatario siempre que las condiciones que gobiernen dicho compromiso sean satisfactorias para el Banco.

Plan de Adquisiciones

1.25 La preparación de un Plan de Adquisiciones²⁶ realista es crítica para el monitoreo e implementación exitosos del proyecto. Como parte de la preparación de un proyecto el Prestatario debe preparar una versión preliminar del Plan de Adquisiciones que aunque sea tentativa, cubra la totalidad del alcance del proyecto. Como mínimo, el Prestatario debe preparar un Plan de Adquisiciones detallado y exhaustivo que incluya todos los contratos para los cuales se piensa hacer algún trabajo de licitación en los primeros 18 (dieciocho) meses de la implementación del proyecto. Se debe llegar a un acuerdo con el Banco a más tardar en la etapa de negociación del Préstamo. El Prestatario debe actualizar el Plan de Adquisiciones a lo largo del proyecto, al menos una vez al año. La actualización deberá incluir contratos ya adjudicados y por adjudicar en los siguientes 12 (doce) meses. Todos los planes de adquisiciones y sus actualizaciones o modificaciones deberán estar sujetos a previa revisión y “no objeción” del Banco antes de su implementación²⁷. Una vez se

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

27 Véase el Apéndice 1.

hayan terminado las negociaciones del Préstamo y se haya otorgado la "no objeción", el Banco deberá gestionar la publicación del Plan de Adquisiciones acordado y cualquier actualización subsecuente en su portal de internet.

II. SELECCIÓN BASADA EN LA CALIDAD Y EL COSTO (SBCC)

El proceso de Selección

2.1 La SBCC es un proceso competitivo entre las firmas incluidas en la lista corta en el que, para seleccionar la empresa a la que se adjudicará el contrato, se tienen en cuenta la calidad de la propuesta y el costo de los servicios. El costo como un factor de selección debe utilizarse juiciosamente. La ponderación que se asigne a la calidad y al costo se determinará en cada caso de acuerdo a la naturaleza del trabajo que se ha de realizar.

2.2 El proceso de selección consta de las etapas siguientes:

- a) preparación de los términos de referencia (TR);
- b) preparación de la estimación de costos y el presupuesto y los criterios para la preparación de la lista corta;
- c) publicidad;
- d) preparación de la lista corta de consultores;
- e) preparación y emisión del Pedido de propuestas (PP) (que debe incluir: la Carta de Invitación (CI), las Instrucciones a los Consultores (IC), los TDR y el borrador de contrato propuesto);
- f) recepción de propuestas;
- g) evaluación de las propuestas técnicas: consideración de la calidad;
- h) apertura pública de las propuestas financieras;
- i) evaluación de la propuesta financiera;
- j) evaluación final de calidad y costo; y
- k) negociación y adjudicación del contrato a la firma seleccionada.

Términos de Referencia (TDR)

2.3 El Prestatario debe ser responsable de preparar los TDR para el trabajo que se ha de realizar. Los TDR deben ser preparados por una persona o varias personas o por una firma especializada en la materia a que se refiere el trabajo. El alcance de los servicios descritos en los TDR debe ajustarse al presupuesto de que se dispone. En esos TDR se deben definir claramente los objetivos, las metas y la extensión del trabajo encomendado y suministrarse información básica (incluso una lista de los estudios y datos básicos pertinentes que ya existan) con objeto de facilitar a los consultores la preparación de sus propuestas. Si uno de los objetivos es la capacitación o la transferencia de conocimientos, es preciso describirlo específicamente y dar detalles sobre el número de funcionarios que recibirán capacitación y otros datos similares, a fin de permitir a los consultores estimar los recursos que se necesitarán. En los TDR se deben enumerar los servicios y los estudios necesarios para llevar a cabo el trabajo y los resultados previstos (por ejemplo, informes, datos, mapas, levantamientos, etc.). Sin embargo, los TDR no deben ser demasiado detallados ni inflexibles, a fin de que los consultores que compitan puedan proponer su propia metodología y el personal asignado. Se alentará a las firmas a que comenten los TDR en sus propuestas. En los TDR se deben definir claramente las responsabilidades respectivas del Prestatario y los consultores.

Estimación de Costos (Presupuesto)

2.4 Es esencial una preparación cuidadosa de la estimación de costos para que los recursos presupuestarios asignados guarden relación con la realidad. La estimación de costos se debe fundamentar en el diagnóstico que haga el Prestatario de los recursos necesarios para llevar a cabo el trabajo, es decir, el tiempo de los expertos, apoyo logístico e insumos materiales (por ejemplo, vehículos, equipo de laboratorio). Los costos se deben dividir en dos grandes categorías: a) honorarios o remuneraciones (según el tipo de contrato que se utilice), y b) gastos reembolsables, y se deben dividir además en costos en moneda extranjera y en moneda nacional. El costo del tiempo de los expertos se debe calcular sobre una base objetiva respecto a las necesidades de experiencia nacional e internacional. El PP debe indicar el tiempo que

se necesitan los expertos o el costo total estimado del contrato, pero no se deben incluir el detalle de los estimados como los honorarios.

Publicidad

2.5 Para todos los proyectos se requiere que el Prestatario prepare y presente al Banco el Anuncio General de Contrataciones. El Banco se encargará de tramitar la publicación de dicho anuncio en el *Development Business online (UNDB online)* y en el portal de Internet del Banco.²⁸ A fin de obtener expresiones de interés, el Prestatario debe incluir una lista de los servicios de consultoría previstos en el Anuncio General de Contrataciones, y debe publicar una solicitud de expresión de interés por cada contrato de consultoría en la gaceta nacional, siempre y cuando esta sea de amplia circulación, o al menos en un periódico nacional o una revista financiera o técnica de circulación nacional en el país del Prestatario, o en un portal electrónico de amplio uso y sin costo de acceso a nivel nacional e internacional, que esté disponible en inglés, francés o español.²⁹ Los contratos que se esperen tengan un valor mayor a US\$300,000 equivalente se deben anunciar en el *UNDB online*.³⁰ Los Prestatarios pueden también en estos casos, anunciar sus solicitudes de expresiones de interés en un periódico internacional o una revista técnica o financiera. Los datos solicitados deben ser los mínimos necesarios para formarse un juicio acerca de la idoneidad de la firma y no deben ser tan complejos como para desalentar a los consultores de expresar interés. Las solicitudes de expresión de interés deben incluir como mínimo la siguiente información referente al trabajo: las calificaciones y experiencia requeridas de la firma, pero no la información personal

28 *UNDB* es una publicación de las Naciones Unidas. Para información sobre suscripciones contactar a *Development Business*, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Página de Internet: www.devbusiness.com; e-mail: dbsubscribe@un.org); El Portal de Internet del Banco es www.worldbank.org.

29 Adicionalmente, como opción para el Prestatario, en el Idioma Nacional como se define en el párrafo 1.22.

30 En casos excepcionales, cuando el Banco acepte que la lista corta se componga únicamente de consultores nacionales, el Banco puede aceptar que el Prestatario no publique en el *UNDB online* los contratos por un monto superior a US\$300,000. Los montos límite en dólares americanos que se indica a lo largo de éstas Normas, incluyen impuestos y gravámenes, si aplica.

de los expertos clave; los criterios para establecer la lista corta; y las provisiones de conflictos de intereses. Se deben conceder por lo menos 14 días a partir de la fecha de publicación en el *UNDB online* para la recepción de respuestas antes de proceder a confeccionar la lista corta. La presentación o respuesta tardía a una solicitud de expresión de interés no deberá ser causal de rechazo a menos que al tiempo de recepción de la misma, el Prestatario ya hubiera preparado la lista corta con base en las expresiones de interés recibidas, de conformidad con el párrafo 2.6 abajo. El Banco se encargará de publicar simultáneamente las solicitudes de expresiones de interés preparadas y presentadas por el Prestatario en su portal de Internet.

Lista Corta de Consultores

2.6 El Prestatario es responsable de preparar las listas cortas. El Prestatario debe considerar en primer lugar a aquellas firmas que expresen interés y que tengan las calificaciones apropiadas. Las listas cortas deben incluir seis firmas con una amplia representación geográfica con: (i) no más de dos firmas del mismo país, a menos que no se haya podido identificar otras firmas calificadas para cumplir con los criterios;³¹ y (ii) por lo menos una debe ser de un país en desarrollo, a menos que no se haya podido identificar firmas calificadas en países en desarrollo. Cuando ninguno de los requerimientos mencionados anteriormente se logren cumplir con las expresiones de interés recibidas, el Prestatario, basado en su propio conocimiento, puede solicitar directamente interés de firmas calificadas o solicitar que el Banco le proporcione asistencia de conformidad con el párrafo 1.17. Excepcionalmente, el Banco podría aceptar listas cortas que incluyan un menor número de firmas, por ejemplo, cuando no haya suficientes firmas calificadas que hayan expresado interés para un trabajo específico o cuando no se hayan podido identificar suficientes firmas calificadas o cuando el tamaño del contrato o la naturaleza del trabajo no justifiquen una mayor competencia. Una vez que el Banco haya emitido la “no objeción” a la lista corta, el Prestatario no podrá modificarla sin la “no objeción” del Banco. El Prestatario debe proporcionar la

31 Para propósitos de la creación de la lista corta, la nacionalidad de la firma es la de el país donde la firma está registrada o incorporada, y en el caso de una asociación en participación, la nacionalidad del miembro que se designe como representante.

lista corta definitiva a las firmas que hayan expresado interés, así como a cualquiera otra firma o entidad que así lo solicite.

2.7 La lista corta podrá estar compuesta enteramente de consultores nacionales (firmas de propiedad mayoritariamente nacional y registradas o constituidas en el país), si el trabajo por realizar está por debajo del techo (o techos) establecidos en el Plan de Adquisiciones aprobado por el Banco,³² si se dispone de un número suficiente de firmas nacionales calificadas para constituir una lista corta, a costos competitivos y si es evidente que no se justifica una competencia que incluya a consultores extranjeros o éstos no expresaron interés. Estos mismos montos límite deben ser considerados como los umbrales que determinen si las listas cortas estarán constituidas únicamente por firmas nacionales en el caso de Programas de Enfoque Sectorial Amplio (SWAp),³³ en los que se empleen fondos comunes de los gobiernos y otros donantes, seleccionadas mediante los procedimientos acordados con el Banco. Sin embargo, si hay firmas extranjeras que han expresado interés, éstas deben ser consideradas.

2.8 Normalmente, la lista corta puede incluir consultores de la misma categoría, con objetivos empresariales, capacidad corporativa, tiempo y campo de experiencia similares y que hayan realizado trabajos de naturaleza y complejidad similares. Las empresas o instituciones estatales y las organizaciones no lu-

32 Los techos en dólares de EE.UU. pueden ser determinados en cada caso, tomando en consideración la naturaleza del proyecto, la capacidad de los consultores nacionales y la complejidad de los servicios. El techo (o techos) no deben normalmente exceder el monto definido en el Informe de Evaluación de las Contrataciones (CPAR) del país del Prestatario o cualquier otra evaluación llevada a cabo por el Banco. Los valores límites para cada país se publicarán en la página de Internet del Banco. A solicitud del Prestatario, el Banco puede aceptar que se incluya una Cláusula en el PP bajo la cual se considere inelegible para adjudicarsele contratos financiados por el Banco, una firma del país del Prestatario que haya sido sancionada por la autoridad judicial apropiada del país del Prestatario de conformidad con la legislación relevante. Lo anterior estará sujeto a que el Banco haya determinado que la firma está involucrada en fraude y corrupción y que el Banco considere que el proceso judicial bajo el cual se sancionó a la firma, siguió el debido proceso.

33 Los SWAps representan un enfoque de las organizaciones de desarrollo para apoyar programas de los países, cuya escala es mayor a la de un proyecto específico. Generalmente abarcan un sector o varias secciones de éste.

crativas (ONGs, universidades, organismos de la ONU, etc.) no deben incluirse normalmente con firmas del sector privado, a menos que éstas operen como entidades comerciales y cumplan con los requerimientos establecidos en el párrafo 1.13 (b) de estas Normas. Si se incluyen firmas de diferentes campos de experiencia se debe normalmente emplear ya sea el método de selección basado en calidad (SBC) o el de selección basado en las calificaciones de los consultores (SCC) (para asignaciones menores).³⁴ La lista corta no debe incluir consultores individuales. Finalmente, si una misma firma es considerada en la lista corta para trabajos simultáneos, el Prestatario debe evaluar la capacidad de la firma para ejecutar múltiples contratos antes de incluirla en más de una lista corta.

Preparación y Emisión del Pedido de Propuestas (PP)

2.9 El PP debe incluir: a) la Carta de Invitación, b) las Instrucciones a los Consultores y la Hoja de Datos, c) los TDR y d) el tipo de contrato propuesto. Los Prestatarios deben utilizar el PP estándar emitido por el Banco, con el mínimo de modificaciones necesarias para destacar las condiciones específicas del proyecto, aceptables para el Banco. Cualquiera de los cambios debe ser indicado solamente en la Hoja de Datos del PP. Los prestatarios deben incluir la lista de todos los documentos comprendidos en el PP. El Prestatario puede distribuir el PP de manera electrónica siempre que el Banco esté de acuerdo con la eficacia de dicho sistema. Si el PP se distribuye de manera electrónica, el sistema debe ser seguro a fin de evitar que el PP sea modificado y que el acceso al sistema sea restringido únicamente a las firmas de la lista corta.

Carta de Invitación (CI)

2.10 En la CI debe constar la intención del Prestatario de celebrar un contrato para la prestación de servicios de consultoría, indicar la fuente de financiamiento, proporcionar los detalles del Contratante, los nombres de las firmas en la lista corta, la fecha, la hora y la dirección para la presentación de las propuestas.

34 El monto límite en dólares de EE.UU. que define que un contrato sea de "menor" valor se determinarán en cada caso, tomando en cuenta la naturaleza y complejidad del trabajo, pero no debe exceder el equivalente a USD\$300,000.00

Instrucciones a los Consultores y Hojas de Datos (IAC)

2.11 La sección de IAC en el PP debe incluir toda información necesaria para ayudar a los consultores a preparar propuestas que respondan a lo solicitado, y debe asegurar la mayor transparencia posible al procedimiento de selección al suministrar información sobre el proceso de evaluación, los criterios y factores de evaluación y su ponderación respectiva, y el puntaje mínimo aceptable de calidad. En la IAC se debe indicar bien sea el tiempo que se necesitan los expertos clave (en meses por persona) o el presupuesto estimado, pero no ambos. Sin embargo, los consultores deben tener libertad para preparar sus propias estimaciones del tiempo de los expertos clave para llevar a cabo el trabajo y el costo de su propuesta. Cuando, en contratos sobre la base del tiempo trabajado, los servicios sean rutinarios o no requieran mayor innovación, el Prestatario puede requerir, sujeto a la “no objeción del Banco”, que los consultores incluyan en su propuesta el mismo nivel de tiempo requerido de los expertos claves que se indica en el PP. De lo contrario, sus propuestas financieras deben ser ajustadas para poder llevar a cabo la comparación y decisión de adjudicación. En la IAC se debe especificar el plazo de validez de la propuesta que debe ser el adecuado para evaluar las propuestas y otorgar el fallo de adjudicación, examen del Banco y la negociación del Contrato. En el Apéndice 2 aparece una lista detallada de la información que se debe incluir en la IAC.

Contrato

2.12 En la Sección IV de estas Normas se presentan brevemente los tipos de contrato utilizados con mayor frecuencia. Los prestatarios deben utilizar el contrato estándar apropiado emitido por el Banco, con los cambios mínimos que éste considere aceptables y que sean necesarios para cubrir temas específicos relativos a un país o un proyecto. Todo cambio de ese tipo se debe introducir solamente por medio de las Hojas de Datos (HD) del Contrato, o por medio de Condiciones Especiales del Contrato (CEC), y no mediante cambios en los textos de las Condiciones Generales del Contrato (CGC) que aparecen en el contrato estándar emitido por el Banco. Dichos contratos tipo abarcan la mayoría de los servicios de consultoría. En los casos en que

no resulten apropiados (por ejemplo, para inspección previa al embarque, servicios de agentes de contrataciones, capacitación de estudiantes en universidades, servicios de publicidad para la privatización, o acuerdos de asistencia recíproca), los prestatarios deben utilizar otros formularios de contrato que el Banco considere aceptables.

Recepción y Apertura de las Propuestas

2.13 El Prestatario debe conceder a los consultores tiempo suficiente para preparar sus propuestas. El plazo que se conceda debe considerar las tareas que se asignen al Consultor. Normalmente no debe ser inferior a cuatro semanas ni superior a tres meses (por ejemplo, para servicios que requieran el establecimiento de una metodología sofisticada o la preparación de un plan maestro multidisciplinario). Durante este intervalo, las firmas pueden solicitar aclaraciones respecto de la información proporcionada en el PP. El Prestatario debe presentar las aclaraciones por escrito y debe enviar una copia de ellas a todas las firmas comprendidas en la lista corta (que tengan la intención de presentar propuestas). Si es necesario, el Prestatario debe prorrogar el plazo para la presentación de propuestas. Las propuestas técnicas y financieras se deben entregar al mismo tiempo. No se deben aceptar enmiendas a las propuestas técnicas o financieras una vez que se haya cumplido el plazo de presentación; sin embargo, si se pueden entregar antes de este plazo. Con el fin de salvaguardar la integridad del proceso, las propuestas técnicas y financieras se deben presentar en sobres cerrados y separados. Un comité de funcionarios seleccionado por el Prestatario que representen los departamentos pertinentes (técnico, financiero, jurídico, según corresponda), debe abrir todas las propuestas técnicas recibidas en la fecha límite para la presentación de las propuestas. La apertura debe hacer en el lugar indicado en el PP sin importar el número de propuestas que se haya recibido a la fecha límite para la presentación de las propuestas. En la reunión de apertura de las propuestas técnicas y en presencia de los consultores que hayan querido participar, el Prestatario no debe rechazar ninguna propuesta o comentar acerca de sus virtudes. Todas las propuestas recibidas después de la fecha límite deben considerarse tardías, ser rechazadas y ser devueltas sin abrir lo más pronto posible. El comité debe leer en voz alta los

nombres de los consultores que presentaron propuestas, la existencia o ausencia de los sobres sellados que contienen las propuestas financieras, y cualquier otra información que considere apropiada. Las propuestas financieras deben permanecer cerradas y deben quedar depositadas en poder de un notario público respetable o una autoridad independiente³⁵ hasta que se proceda a abrirlas de conformidad con el párrafo 2.23. Los Prestatarios pueden usar sistemas electrónicos que permitan a los consultores presentar sus propuestas de manera electrónica, siempre que el Banco esté de acuerdo con la eficacia del sistema, incluyendo, *inter alia*, que el sistema sea seguro, que conserve la integridad, confidencialidad y autenticidad de las propuestas presentadas, y que tenga un sistema de firma electrónica o un equivalente que mantenga a los consultores vinculados a sus propuestas.

Aclaraciones o Modificaciones de las Ofertas

2.14 Con excepción de lo dispuesto en los párrafos 2.27 y 2.29 de la Sección II y el párrafo 1(p) del Apéndice 2 de estas Normas, no se debe pedir ni permitir a ningún consultor que modifique su propuesta de ninguna manera, después de vencido el plazo de recepción de las propuestas. El Prestatario debe hacer su evaluación basándose únicamente en las propuestas técnicas y financieras presentadas y no debe solicitar a los consultores aclaraciones, salvo en casos de consultas menores, sujeto a la “no objeción” del Banco.

Evaluación de las Propuestas: Consideración de la Calidad y el Costo

2.15 La evaluación de las propuestas se debe llevar a cabo en dos etapas; primero la calidad y a continuación el costo. Los encargados de evaluar las propuestas técnicas no deben tener acceso a las propuestas financieras hasta que el proceso de evaluación técnica haya concluido, incluyendo cualquier examen por parte del Banco y la no objeción correspondiente haya sido emitida. Se deben abrir las propuestas financieras cuando el proceso haya concluido. La evaluación se debe llevar a cabo de plena conformidad con las disposiciones del PP.

35 Una entidad independiente es aquella que no tiene interés o contacto directo o indirecto con el trabajo en cuestión.

Evaluación de la Calidad

2.16 La calidad de la evaluación de las propuestas técnicas es primordial por cuanto se requieren servicios de alta calidad. El Prestatario debe evaluar cada una de las propuestas técnicas utilizando un comité de evaluación de al menos 3 (tres), y generalmente no más de 7 (siete), miembros incluyendo especialistas calificados en el sector del trabajo bajo consideración. Ningún miembro del comité debe estar en situación de conflicto de intereses de conformidad con el párrafo 1.9(c), y debe asimismo certificarlo antes de participar en la evaluación. Cuando el Banco determine que la evaluación técnica no es consistente con el PP o que no se han evaluado adecuadamente las fortalezas o debilidades de las propuestas, y toda vez que el comité no resuelva esta situación de manera oportuna, el Banco puede solicitar al Prestatario que forme un nuevo comité de evaluación, incluyendo expertos internacionales en el sector del trabajo en consideración, de ser necesario.

2.17 La evaluación técnica debe tener en cuenta los criterios indicados en el párrafo 2.18 y los subcriterios indicados en los párrafos 2.19 y 2.20, tal como se indica en el PP. El PP debe describir cada criterio y subcriterio al igual que su puntaje máximo relativo, e indicar el puntaje técnico mínimo total debajo del cual la propuesta será rechazada. Se sugiere que el puntaje mínimo sea entre 70 y 85 (setenta y ochenta y cinco) en una escala de 1 a 100 (uno a cien). El puntaje máximo para cada criterio y el puntaje mínimo total deben determinarse en función de la naturaleza y complejidad trabajo específico.

2.18 Los criterios deben incluir: a) la experiencia del Consultor en relación con la tarea asignada, b) la calidad de la metodología propuesta, c) las calificaciones profesionales de los expertos propuestos, d) la transferencia de conocimientos, si así se establece en los TDR, y e) la medida en que se incluya a nacionales en el personal experto desempeñará el trabajo. Los criterios deben estar dentro del rango de las siguientes calificaciones y cualquier excepción deberá tener la "no objeción" del Banco. La calificación máxima para la "participación de expertos nacionales" no debe superar 10 (diez) puntos.

Experiencia específica del Consultor	0 a 10
Metodología:	20 a 50
Expertos Clave:	30 a 60
Transferencia de conocimientos: ³⁶	0 a 10
Participación de expertos nacionales: ³⁷	0 a 10
Total:	100

2.19 Normalmente el Prestatario dividirá estos criterios en subcriterios. Cada criterio debe ser luego calificado con base en los pesos asignados a cada subcriterio respectivo. Por ejemplo, en el caso del criterio de la metodología, los subcriterios podrían ser *innovación* y *nivel de detalle*. Sin embargo, se utilizará el número mínimo de subcriterios que sean indispensables. El Banco recomienda no utilizar listas excesivamente detalladas de subcriterios que puedan hacer de la evaluación un procedimiento mecánico en vez de una evaluación profesional de las propuestas. Se puede asignar una ponderación relativamente pequeña a la experiencia pues este criterio ya se ha tenido en cuenta al incluir al Consultor en la lista corta. Se asignará una ponderación mayor al criterio de metodología cuando se trate de servicios más complejos (por ejemplo, estudios multidisciplinarios de factibilidad o de gestión).

2.20 Se recomienda evaluar únicamente a los expertos clave debido a que éstos son los que determinan en definitiva la calidad del desempeño del consultor. Se debe asignar una ponderación mayor a este criterio si los servicios propuestos son complejos. El Prestatario examinará la información sobre las calificaciones y la experiencia de los expertos clave propuestos que figura en sus *currículos*, los que deben ser fidedignos y completos y estar firmados por un funcionario autorizado de la firma de consultoría y por el consultor propuesto.

36 La transferencia de conocimientos puede ser el objetivo principal de algunos servicios; en esos casos, debe indicarse en los TDR y con la "no objeción" del Banco se le podrá asignar una ponderación mayor que denote su importancia.

37 Número de nacionales que forman parte de los expertos clave presentados por firmas extranjeras o nacionales, y calculado como la relación entre el tiempo de los expertos claves nacionales (en meses por persona) y el tiempo total de expertos clave (en meses por persona) presentados en la propuesta.

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

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

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

2.22 Los miembros del comité de evaluación deben evaluar las propuestas de acuerdo a los criterios especificados en el PP, de manera independiente y el proceso no debe ser influenciado por ninguna persona o entidad. Una propuesta debe ser rechazada si no alcanza el puntaje técnico total mínimo especificado en el PP. Al final del proceso de evaluación, el Prestatario debe preparar un Informe de Evaluación Técnica utilizando el formulario estándar para la preparación de informes de evaluación técnica del Banco o cualquier otro informe que el Banco considere aceptable. En el Informe se deben corroborar los resultados de la evaluación y se debe justificar el puntaje técnico total asignado a cada propuesta, describiendo sus fortalezas y limitaciones. Si hubiere diferencias significativas entre los puntajes asignados por los diferentes miembros del comité al mismo criterio o subcriterio de una propuesta, esta situación se debe mencionar y justificar en el informe de evaluación técnica. En el caso de contratos sujetos

a revisión anterior, se debe presentar al Banco para su “no objeción”, el informe de evaluación técnica incluyendo las hojas de calificación de cada miembro del comité. Todos los registros referentes a la evaluación, tales como las hojas de calificación individuales de cada propuesta, se deben conservar de conformidad con los párrafos 2(k) y 5 del Apéndice 1.

Apertura de las Ofertas Financieras y Evaluación del Costo

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

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

2.24 El Prestatario debe enseguida evaluar y comparar las propuestas financieras de acuerdo a los siguien-

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

2.25 Para propósitos de evaluación, se deben excluir de los precios propuestos, los impuestos nacionales indirectos³⁹ que sean identificables y que apliquen al contrato y los impuestos aplicables a las remuneraciones de los expertos clave y otro personal del consultor que no sean residentes del país del Prestatario y que se deban pagar al país del Prestatario. En casos excepcionales, cuando al evaluar las propuestas financieras, el Prestatario no pueda identificar claramente los impuestos, el Banco puede aceptar que los precios incluyan todos los impuestos pagaderos al país del Prestatario, únicamente para propósitos de la evaluación. El precio propuesto total debe incluir la remuneración total del consultor y otros gastos, tales como viajes, traducciones, impresión de informes y gastos de apoyo secretarial. Se

38 Véase la Sección IV – formularios del contrato.

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

puede asignar un puntaje financiero de 100 (cien) a la propuesta de precio más bajo y otorgar a las demás propuestas puntajes financieros inversamente proporcionales a sus respectivos precios. Se pueden utilizar metodologías alternativas para asignar las calificaciones a las propuestas financieras como por ejemplo la de proporciones directas. La metodología que se utilice se debe detallar en el PP.

Evaluación Combinada de la Calidad y el Costo

2.26 El puntaje total se debe obtener sumando los puntajes ponderados relativos a la calidad y el costo. El factor de ponderación del “costo” se debe elegir teniendo en cuenta la complejidad de los servicios y la importancia relativa con respecto a la calidad. Salvo que se trate de los tipos de servicio especificados en la Sección III, la ponderación asignada al costo normalmente debe ser de 20 (veinte) puntos de un puntaje total de 100 (cien). Las ponderaciones propuestas para la calidad y el costo se deben indicar en el PP. Se debe invitar a negociaciones a la firma que obtenga el puntaje total más alto.

Negociaciones y Adjudicación del Contrato

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

2.28 No se debe permitir que la firma seleccionada efectúe sustituciones de los expertos clave, a menos que las partes convengan que retrasos indebidos del proceso de selección hagan inevitable tal sustitución o que tales cambios sean fundamentales para alcanzar

los objetivos de los servicios.⁴⁰ Si esto no fuera el caso y si se determina que en la propuesta se ofrecieron servicios de expertos sin haber confirmado su disponibilidad, el Prestatario puede descalificar a la firma y continuar el proceso con la siguiente firma mejor calificada en el rango. Los expertos que se propongan como reemplazo deben tener calificaciones profesionales iguales o mejores que las de los expertos propuestos inicialmente.⁴¹

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

40 El establecimiento en el PP de plazos realistas para la validez de propuestas y la realización de una evaluación eficiente amigra este riesgo.

41 Véase el párrafo 1 (p) del Apéndice 2 para más detalles.

de viaje y las tarifas de hotel), en el PP se indicará la información sobre los niveles máximos de las tarifas o se definirá una tarifa de subsistencia diaria.

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

Publicación de la Adjudicación del Contrato

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

Reunión de Información por el Prestatario

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

Rechazo de Todas las Propuestas y Nueva Invitación

2.33 El rechazo por el Prestatario de la totalidad de las propuestas sólo se debe considerar justificado si: (i) todas las propuestas son improcedentes porque no responden a aspectos importantes de los TDR o porque presentan deficiencias importantes en lo que respecta al cumplimiento de los TDR de conformidad con el párrafo 2.21; o (ii) ninguna propuesta logró obtener el puntaje mínimo de calificación técnica especificado en el PP; o (iii) el precio propuesto de la propuesta ganadora es considerablemente superior al presupuesto disponible o al estimado de costo actualizado. En este último caso, como alternativa a emitir la nueva invitación y en consulta con el Banco, se debe investigar la factibilidad de aumentar el presupuesto o de reducir el alcance de los servicios de la firma. Sin embargo, de conformidad con el párrafo 2.27, no se aceptará ninguna reducción substancial del alcance de los servicios y se deberá entonces invitar nuevamente a presentar propuestas. Si el costo es un factor de evaluación en un contrato sobre la base del tiempo trabajado, se podrá negociar el número de meses por persona propuesto por el consultor, siempre y cuando no se comprometa la calidad del trabajo o se afecte negativamente el mismo. Aún en estos casos, no es común que las tarifas de los expertos clave se negocien de conformidad con el párrafo 2.29.

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

Confidencialidad

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

III. OTROS MÉTODOS DE SELECCIÓN

Generalidades

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

Selección Basada en la Calidad (SBC)

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

- a) servicios complejos o altamente especializados, en que los TDR y la aportación que se requiere de los consultores resultan difíciles de precisar, y en que el contratante espera que los consultores demuestren innovación en sus propuestas (por ejemplo, estudios económicos o sectoriales de países, estudios de factibilidad multisectoriales, diseño de una planta de descontaminación y reducción de desechos

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

peligrosos o un plan maestro de urbanización, reformas del sector financiero);

- b) servicios que tienen importantes repercusiones futuras y en los que el objetivo es contar con los mejores expertos (por ejemplo, estudios de factibilidad y diseño técnico estructural de importantes obras de infraestructura como grandes presas, estudios de políticas de importancia nacional, estudios sobre administración de grandes organismos públicos); y
- c) servicios que se pueden ejecutar en formas sustancialmente distintas, de manera que las propuestas no deben ser comparables (por ejemplo, asesoramiento en materia gerencial, y estudios sectoriales y de políticas en que el valor de los servicios depende de la calidad del análisis).

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

3.4 Si sólo se invita a presentar propuestas técnicas, después de evaluar dichas propuestas utilizando la misma metodología que para la SBCC, el Prestatario pedirá al Consultor cuya propuesta técnica se clasifique en primer lugar que presente una propuesta financiera detallada. Luego el Prestatario y el Consultor deben negociar la propuesta financiera⁴³ y el contrato. Todos los demás aspectos del proceso de selección deben ser idénticos a los de la SBCC incluyendo la publicación de la adjudicación del contrato, conforme se describe en el párrafo 2.31 y el párrafo 7 del Apéndice 1, con excepción de que solamente se publica el precio del contrato de la firma ganadora. Si se ha pedido a los

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

consultores que presenten inicialmente propuestas financieras junto con las propuestas técnicas, se deben incorporar medidas similares a las del proceso de SBCC con el fin de asegurarse de que sólo se abrirá el sobre con la propuesta financiera seleccionada y que los demás sobres deben ser devueltos sin abrir, después de que las negociaciones hayan concluido exitosamente.

Selección Cuando el Presupuesto es fijo (SBPF)

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

Selección Basada en el Menor Costo (SBMC)

3.6 Este método es generalmente apropiado para seleccionar consultores que hayan de realizar servicios de tipo estándar o rutinario (auditorías, diseño técnico de obras poco complejas y otros similares) para los que existen prácticas y normas bien establecidas. En este método se establece una calificación “mínima” para la “calidad”. Se invita a los consultores que integran una lista corta a presentar propuestas en dos sobres separados. Primero se abren los sobres con las propuestas técnicas, las que se evalúan. Aquellas que

obtienen menos del puntaje mínimo⁴⁴ se rechazan y los sobres con las propuestas financieras restantes se abren de conformidad con lo estipulado en el párrafo 2.23. A continuación se selecciona la firma que ofrece el precio más bajo. Cuando se aplique este método, se debe definir la calificación mínima y todas las propuestas que excedan el mínimo compiten sólo con respecto al "costo". La calificación mínima se indicará en el PP. La publicación de la adjudicación del contrato se debe hacer de conformidad con lo establecido en el párrafo 7 del Apéndice 1.

Selección basada en las Calificaciones de los Consultores (SCC)

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

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

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

firmadas por ambas partes. La publicación de la adjudicación del contrato se debe hacer de conformidad con lo establecido en el párrafo 7 del Apéndice 1.

Selección con Base en una Sola fuente (SSF)

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

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

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

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

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

Uso de Sistemas de País

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

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

Selección de Consultores en Préstamos a Intermediarios y Entidades Financieros

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

Selección de Consultores en Préstamos Garantizados por el Banco

3.14 Cuando el Banco garantiza los pagos de un préstamo otorgado por otra institución crediticia, los servicios de consultoría que se financien con dicho préstamo se deben acatar a los principios y procedimientos que satisfagan los requisitos del párrafo 1.8. Una vez se haya cerrado el Préstamo, el Banco podrá efectuar una revisión de las transacciones relacionadas con las contrataciones.

Selección de Determinados Tipos de Consultores

3.15 *Selección de organismos de las Naciones Unidas.* Se puede contratar por selección con base en una sola fuente a organismos de las Naciones Unidas⁴⁹ si éstos

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

49 Una Agencia de las Naciones Unidas se refiere a los departamentos, agencias especializadas y sus oficinas regionales (ej., La Organización Panamericana de la Salud OPS), fondos y programas de la Organización de las Naciones Unidas. El Prestatario

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

3.16 *Utilización de organizaciones no gubernamentales (ONG)*. Las ONG son organizaciones sin fines de lucro que pueden reunir ciertas condiciones únicas para asistir en la preparación, administración y ejecución de proyectos, esencialmente debido a su participación y conocimiento de los problemas locales, las necesidades de la comunidad y/o los enfoques participativos. Se pueden incluir ONGs en la lista corta si éstas expresan interés y siempre que el Prestatario y el Banco estén satisfechos con sus calificaciones.

debe presentar al Banco para su “no objeción” una justificación detallada y el borrador del formulario de acuerdo con la Agencia de las Naciones Unidas.

Para servicios con énfasis en la participación y en un conocimiento apreciable de la situación local, la lista corta podrá estar constituida enteramente por ONGs. En ese caso, se deberá utilizar un método apropiado de selección (SBCC, SBPF, SBMC, o SCC), que se base en la naturaleza, complejidad y tamaño del trabajo, y los criterios para la evaluación deben guardar relación con las condiciones únicas de las ONGs, como su conocimiento de la realidad local, la magnitud de sus operaciones y su experiencia relevante. Los prestatarios pueden efectuar la selección de la ONG mediante selección basada en una sola fuente siempre y cuando se cumplan los criterios señalados en el párrafo 3.19 de estas Normas.

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

3.18 Servicios de inspección. Los prestatarios pueden considerar la contratación de servicios de inspección

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

3.19 *Bancos.* Los bancos comerciales y de inversiones, las compañías financieras y los administradores de fondos contratados por los Prestatarios para la venta de activos, la emisión de instrumentos financieros u otras transacciones financieras de empresas, especialmente en el contexto de operaciones de privatización, se deben seleccionar bajo procedimientos SBCC. En el PP se deben establecer criterios de selección que guarden estrecha relación con la actividad --por ejemplo, experiencia en servicios similares o conjunto de posibles compradores-- y el costo de los servicios. Además de la remuneración convencional, llamada "honorarios fijos", la compensación incluye una "comisión de éxito"; esta comisión puede ser fija, pero normalmente se expresa como porcentaje del valor de los activos u otros instrumentos financieros que se han de vender. En el PP se indicará que para la evaluación del costo se tendrá en cuenta la comisión de éxito, ya sea conjuntamente con los honorarios fijos o por sí sola. En caso de que para la evaluación sólo se tome en cuenta la comisión de éxito, se debe establecer el mismo honorario fijo para todos los consultores incluidos en la lista corta, el que se indicará en el PP, y el puntaje financiero se basará en la comisión de éxito. Para la evaluación combinada (especialmente si se trata de grandes contratos), se podrá asignar al costo una ponderación mayor que la recomendada en el párrafo 2.26. En el PP se debe establecer claramente la forma en que las propuestas deben presentarse y cómo se contratarán.

3.20 *Audidores.* Generalmente los auditores llevan a cabo sus servicios en conformidad con TDR y normas profesionales perfectamente definidos. Se deben seleccionar conforme al método de SBCC, en que el costo debe ser un factor de selección importante (entre 40 y 50 puntos), o conforme al método basado

en el menor costo que se describe en el párrafo 3.6. Para servicios menores⁵⁰, se pueden utilizar los procedimientos de selección basada en las calificaciones de los consultores.

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

50 Véase nota 31 al pie.

IV. TIPOS DE CONTRATO Y DISPOSICIONES IMPORTANTES

Tipos de Contrato

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

4.2 *Contrato sobre la base del tiempo trabajado.*⁵² Este tipo de contrato es apropiado cuando resulta difícil definir o fijar el alcance y la duración de los servicios, ya sea porque éstos están relacionados con actividades llevadas a cabo por terceros respecto de los cuales los plazos de ejecución pueden variar, o porque el aporte que se requiere de los consultores para alcanzar los objetivos del trabajo es difícil de determinar. Este tipo de contrato se utiliza generalmente para estudios complejos, supervisión de obras de construcción, servicios de asesoramiento, y para la mayoría de los servicios de capacitación. Los pagos se basan en las tarifas por hora, día, semana o mes convenidas para

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

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

los expertos (cuyos nombres normalmente figuran en el contrato) y en gastos reembolsables, para lo cual se utilizan los gastos efectuados o los precios unitarios convenidos, o ambos. Las tarifas de los expertos incluyen remuneración, cargas sociales, gastos generales, utilidades y, si procede, bonificaciones especiales. El contrato debe incluir un monto máximo para el total de pagos que se han de efectuar a los consultores. En dicho monto se debe incluir una reserva para contingencias que permita cubrir el costo de servicios inesperados o de una prolongación imprevista del trabajo, así como una suma para cubrir los ajustes por inflación de conformidad con lo establecido en el párrafo 4.7 de estas Normas. Los contratos sobre la base del tiempo trabajado deben ser supervisados estrechamente y administrados por el contratante a fin de asegurar que el trabajo marche en forma satisfactoria y que los pagos solicitados por los consultores sean adecuados.

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

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

en un costo proyectado fijo y si se refiere a servicios perfectamente definidos (pero no, por ejemplo, servicios de supervisión de obras).

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

Disposiciones Importantes

4.6 *Monedas.* En el PP se indicará claramente que las firmas pueden expresar el precio de sus servicios en cualquier moneda totalmente convertible. Si los consultores lo desean, pueden expresar el precio como una suma de cantidades en distintas monedas extranjeras, con la salvedad de que la propuesta no puede

incluir más de tres divisas. El Prestatario puede exigir que los consultores expresen en la moneda del país del Prestatario la parte del precio que corresponda a gastos nacionales efectuados en el país del Prestatario. Los pagos relacionados con el contrato se deben hacer en la moneda o monedas en que se haya requerido el pago en la propuesta.

4.7 *Ajuste de precios.* A fin de ajustar las tarifas de remuneración en los contratos sobre la base del tiempo trabajado, para tener en cuenta la inflación externa y/o local, se incluirá una disposición sobre ajuste de precios si se prevé que la duración del contrato sea superior a 18 (dieciocho) meses. Los contratos sobre la base del tiempo trabajado de duración menor pueden incluir una disposición sobre ajuste de precios si se espera que la inflación externa o local sea elevada e impredecible. Normalmente, los contratos por una suma global no son sujetos a un ajuste de precios automático cuando su duración es de menos de 18 (dieciocho) meses, excepto en el caso de contratos plurianuales de menor valor (por ejemplo, los que se celebran con auditores). Excepcionalmente, el precio del contrato por suma global se puede modificar cuando se extiende el alcance de los servicios indicado en los TDR originales del contrato.

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

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

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

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

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

4.12 *Conflicto de intereses.* El Consultor no recibirá ninguna otra remuneración en relación con el trabajo, salvo la estipulada en el contrato. Ni el Consultor ni sus filiales deben realizar actividades de consultoría que estén en conflicto con los intereses del contratante en virtud del contrato. El contrato incluirá las disposiciones que en el futuro limiten a un consultor para participar en otros servicios como resultado de o directamente relacionados con los servicios de consultoría de la firma, de conformidad con los requisitos de los párrafos 1.9 y 1.10 de estas Normas.

4.13 *Responsabilidad profesional.* El Consultor llevará a cabo su trabajo con la debida diligencia y de conformidad con las normas vigentes de la profesión. Debido a que la responsabilidad del Consultor ante el Prestatario se regirá por la ley aplicable, no es necesario que el contrato incluya este aspecto a menos que las partes deseen limitar dicha responsabilidad. Si lo hacen, deben verificar que a) no se establezcan tales limitaciones en caso de negligencia grave o incumplimiento deliberado de las obligaciones por parte del Consultor; b) la responsabilidad del Consultor ante el Prestatario no quede limitada en ningún caso a una cantidad inferior al total de pagos que se han de efectuar en virtud del contrato del Consultor conforme sea indicado en el PP y en las condiciones especiales del contrato (el monto de la condición limitante debe depender en cada caso específico)⁵³, y c) que tales limitaciones se refieran únicamente a la responsabilidad del Consultor frente al contratante y no a la responsabilidad del Consultor ante terceros.

4.14 *Sustitución de los Expertos.* Si en el curso de un trabajo se hace necesaria la sustitución de un experto (por ejemplo, por mala salud o por incompetencia o si se vuelve inelegible), el Consultor debe proponer para la aprobación del Prestatario candidatos que tengan por lo menos el mismo nivel de calificaciones.

4.15 *Ley aplicable y solución de controversias.* El contrato debe contener disposiciones relativas a la ley aplicable y al foro en que se han de dirimir las contro-

53 Se alienta al Prestatario para que obtenga un seguro como protección contra riesgos potenciales superiores a estos límites. El multiplicador debe ser mayor a 1 (uno). El Prestatario debe explicar las razones para solicitar la "no objeción" del Banco cuando no haya necesidad de requerimientos de responsabilidad profesional.

versias. Los contratos de consultores siempre deben incluir una cláusula para la solución de controversias. El arbitraje comercial internacional en un punto de encuentro neutral puede tener ventajas prácticas respecto a otros métodos de solución de controversias. Por lo tanto, el Banco requiere que los prestatarios usen esta modalidad de arbitraje en contratos adjudicados a consultores extranjeros, a menos que el Banco haya específicamente aceptado no solicitar este requerimiento por razones justificables tales como equivalentes regulaciones nacionales y procedimientos de arbitraje. No debe nombrarse al Banco como árbitro ni pedírsele que designe uno.⁵⁴

54 Queda entendido, sin embargo, que los funcionarios del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) son libres de nombrar árbitros en su calidad de funcionarios de dicha entidad.

V. SELECCIÓN DE CONSULTORES INDIVIDUALES

5.1 Normalmente se emplea a consultores individuales⁵⁵ para servicios para los que a) no se necesitan equipos de personal, b) no se necesita apoyo profesional adicional externo (de la oficina central), y c) la experiencia y las calificaciones de la persona son los requisitos primordiales. Si debido al alto número de consultores individuales la coordinación, la administración o la responsabilidad colectiva se hicieran difíciles, sería preferible contratar a una firma de consultores. Cuando consultores individuales calificados no están disponibles o no puede firmar un contrato directamente con un Prestatario debido a un acuerdo previo con la firma, el Prestatario podrá invitar a firmas a presentar consultores individuales calificados para la asignación.

5.2 Se recomienda que se publiquen las solicitudes de expresiones de interés, especialmente cuando el Prestatario no conoce individuos calificados y con experiencia o no sabe si están disponibles. Se recomienda igualmente cuando los servicios son complejos, o si puede haber un beneficio por hacer una publicación amplia o si es obligatorio según la ley nacional. Sin embargo, es posible que no se requiera en todo los casos y no debe hacerse en el caso de contratos de menor valor.⁵⁶ Todas las solicitudes de expresiones de interés

55 Los consultores individuales cuyos servicios sean requeridos en el contexto del programa piloto para el uso de sistemas de país serán seleccionados de conformidad con la metodología descrita en el párrafo 3.12, sujeto a que el trabajo en cuestión esté por debajo del monto límite establecido por el Banco.

56 Normalmente no se deben publicar las expresiones de interés para contratos con consultores individuales por un monto menor a US\$50,000. Este monto debe, sin embargo, determinarse según el caso, teniendo en cuenta la naturaleza, complejidad y los riesgos del trabajo en cuestión. A solicitud del Prestatario, el Banco puede aceptar que se incluya una Cláusula en el PP bajo la cual se considere inelegible para adjudicarsele contratos financiados por el Banco, una firma del país del Prestatario que haya sido sancionada por la autoridad judicial apropiada del país del Prestatario de conformidad con la legislación relevante. Lo anterior estará sujeto a que el Banco haya determinado que la firma está involucrada en fraude y corrupción y que el Banco considere que el proceso judicial bajo el cual se sancionó a la firma, siguió el debido proceso.

deben especificar los criterios de selección que se basan únicamente en la experiencia y las calificaciones. Cuando se invite a las firmas a proponer consultores individuales, las expresiones de interés deben indicar claramente que solo se considerarán la experiencia y calificaciones de los individuos en el proceso de selección. Se debe especificar igualmente que la experiencia corporativa no se tendrá en cuenta y si el contrato se celebrará con la firma o con los individuos propuestos.

5.3 La selección de consultores individuales se hace teniendo en cuenta su experiencia relevante, calificaciones y capacidad para realizar el trabajo. Los consultores no necesitan presentar propuestas, y deben ser considerados si cumplen los requerimientos mínimos. Los requerimientos mínimos necesarios deben ser determinados por el Prestatario con base en la naturaleza y complejidad del trabajo y evaluados con base en las credenciales académicas y la experiencia específica y, según se considere apropiado, el conocimiento de las condiciones locales tales como el idioma nacional, la cultura, los sistemas administrativos y las organizaciones gubernamentales. Se pueden seleccionar sobre la base de la comparación de las calificaciones y capacidad general relevante de por lo menos tres candidatos calificados de quienes expresen interés en el trabajo, bien sea directamente o a través de una firma, o bien el Prestatario puede ponerse directamente en contacto con ellos. Las personas que se seleccionen para ser contratados por el Prestatario deben ser los que tengan mayor experiencia y sean mejor calificados y deben ser plenamente capaces de realizar el trabajo. El Prestatario debe negociar el contrato con el consultor individual seleccionado, o con las firmas si es el caso, una vez se hayan puesto de acuerdo acerca de los términos y condiciones del contrato, incluyendo tarifas razonables y otros gastos.

5.4 Normalmente, la selección de consultores individuales no está sujeta a revisión anterior. El Prestatario debe, sin embargo, obtener la "no objeción" del Banco: (a) cuando no haya podido comparar al menos tres candidatos calificados antes de realizar la contratación, en cuyo caso debe proveer una justificación ; (b) antes de invitar a firmas a ofrecer servicios de consultores individuales de conformidad con el párrafo 5.1 de estas Normas; (c) antes de proseguir a negociar con los siguientes individuos clasificados, o firmas, en caso

de que las negociaciones con los individuos seleccionados fracasen y (d) en el caso de contratación directa, de conformidad con el párrafo 5.6 de estas Normas. El Banco también requiere hacer la revisión previa de la selección de ciertas categorías de consultores individuales.⁵⁷

5.5 Cuando se firme un contrato con una firma para la provisión de consultores individuales, sea para personal permanente o asociado u otros expertos que pueda reclutar, se deben aplicar las provisiones de conflicto de intereses descritas en estas Normas a la firma responsable. No se debe permitir la substitución de ningún individuo propuesto inicialmente y que haya sido evaluado. En este caso, se firmará el contrato con el siguiente consultor clasificado.

5.6 Los consultores pueden ser seleccionados por contratación directa siempre que se justifique en casos excepcionales como: a) servicios que son una continuación de un trabajo previo que el consultor ha desempeñado y para el cual el consultor fue seleccionado competitivamente; b) servicios cuya duración total estimada es menor de 6 (seis) meses; c) en situaciones de urgencia; y d) cuando la persona es el único calificado para la tarea. El Prestatario debe presentar al Banco para su revisión y "no objeción", los TDR del trabajo, una justificación detallada con las razones para realizar una contratación directa en lugar de un proceso competitivo de adquisiciones, al igual que las motivaciones para recomendar un consultor individual en particular. Lo anterior no será necesario para las contrataciones cuyo monto sea inferior al monto límite establecido con base al riesgo y alcance del proyecto y descrito en el Plan de Adquisiciones.

57 Los que son contratados para asistencia técnica o servicios de asesoría de larga duración a lo largo del proyecto (por encima de los montos límite de revisión previa establecidos en el Convenio de Préstamo o el Plan de Adquisiciones), y (sin considerar los montos límite de revisión previa) los que son contratadas para un trabajo legal o para actividades de adquisición relacionadas con el proyecto. La revisión previa por el Banco de los TDR de los consultores individuales es obligatoria, excepto cuando los Gerentes Regionales de Adquisiciones del Banco lo determinen para trabajos de menor valor, limitados y sencillos.

APÉNDICE 1. EXAMEN POR EL BANCO DE LA SELECCIÓN DE CONSULTORES Y PUBLICACIÓN DE LA ADJUDICACIÓN DE LOS CONTRATOS

Programación del proceso de selección

1. El Banco debe examinar⁵⁸ los Planes de Adquisiciones y las actualizaciones preparadas por el Prestatario de conformidad con lo provisto en el párrafo 1.24 de estas Normas. Estas deberán ser consistentes con Plan de Ejecución del Proyecto, el Convenio de Préstamo y estas Normas.

Examen Previo

2. Con respecto a todos los contratos⁵⁹ que, de conformidad con el Convenio de Préstamo, se celebren con sujeción a examen previo por el Banco:

- a) Antes de enviar el PP, el Prestatario debe presentar al Banco, para que éste las examine y notifique su “no objeción,” el costo estimado y el PP propuestos (incluyendo la lista corta). El Prestatario introducirá en dicha lista y en los documentos las modificaciones que el Banco razonablemente solicite. Para cualquier modificación posterior se requerirá la “no objeción” del Banco antes de que el PP sea remitido a los consultores incluidos en la lista corta.⁶⁰
- b) Una vez que se hayan evaluado las propuestas técnicas, el Prestatario debe presentar al

58 Los párrafos 11 y 15 del Apéndice III describen las acciones tomadas por el Banco en relación a las comunicaciones recibidas del Licitante, incluyendo las inconformidades y solicitudes de reuniones de información.

59 El valor total del contrato incluyendo los impuestos gravámenes, debe servir de base para establecer si un contrato debe someterse a revisión previa o revisión posterior por parte del Banco.

60 En el caso de contratos que han de ser adjudicados de conformidad con el párrafo 3.11, cuando un nuevo proceso competitivo no es viable, el Prestatario no debe iniciar negociaciones sin que previamente se entregue al Banco para su consideración, la justificación necesaria y que el Banco haya emitido su no objeción; de otra manera, debe seguir todos los requisitos de este párrafo 2 en todos los aspectos que sean pertinentes.

Banco, con antelación suficiente para permitir su examen, un informe de evaluación técnica (preparado, si el Banco así lo solicite, por expertos aceptables para el Banco de conformidad con el párrafo 2.16) y un ejemplar de las propuestas, si el Banco lo solicite. Si el Banco determina que la evaluación técnica no está en consonancia con las disposiciones del PP, informará de ello prontamente al Prestatario e indicará las razones de su determinación. En caso contrario, el Banco notificará su “no objeción” al informe de evaluación técnica. El Prestatario solicitará también la “no objeción” del Banco si en el informe de evaluación se recomienda el rechazo de todas las propuestas.

- c) Después de recibir la “no objeción” del Banco a la evaluación técnica. Cuando el costo sea factor de evaluación en la selección del consultor el Prestatario debe proceder a la apertura de los sobres que contengan las propuestas financieras y luego a la evaluación financiera de conformidad con las disposiciones del PP. El Prestatario debe presentar al Banco, con antelación suficiente para permitir su examen, el informe final de evaluación junto con el nombre de la firma que propone como consultor ganador. El Prestatario notificará a la firma que haya recibido la calificación más alta en la evaluación final de su intención de adjudicar el contrato a la firma y la invitará a negociar. Si el Banco nota alguna discrepancia en la evaluación financiera como resultado de su propia revisión o la presentación de una inconformidad, el Banco debe notificar al Prestatario. Éste a su vez, debe resolver prontamente los temas identificados a satisfacción del Banco antes de proceder a negociar con el consultor ganador o suspender las negociaciones, en el caso de que se hubieran comenzado. En tales casos, no se debe tomar otra ninguna acción hasta que el Banco no de su “no objeción” a la recomendación del Prestatario.
- d) Si el Prestatario requiere una prórroga de la validez de la propuesta para completar el proceso de evaluación, obtener las autorizaciones internas necesarias, la “no objeción” del Banco y adjudicar el contrato, el Prestatario debe solicitar la

“no objeción” previa del Banco para la primera solicitud de prórroga si ésta es superior a 4 (cuatro) semanas, y para toda solicitud de prórroga ulterior, cualquiera fuese el período de ésta.

- e) Si el Prestatario recibe una inconformidad de los consultores, enviará prontamente una notificación de recibo al consultor. El Prestatario debe enviar igualmente al Banco para su información y comentarios, una copia de la inconformidad, los comentarios del Prestatario a cada uno de los temas levantados en la inconformidad y una copia de la respuesta que planea enviar al consultor que presentó la inconformidad.
- f) Si como resultado del análisis de una inconformidad, o por alguna otra razón, el Prestatario cambia su recomendación de adjudicación, el Prestatario enviará al Banco para su no objeción las razones por las cuales se toma la decisión y un informe de evaluación revisado. El Prestatario hará nuevamente una publicación de la adjudicación, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 7 del Apéndice 1 de estas Normas. Si las negociaciones con el consultor ganador fracasan, el Prestatario deben proveer al Banco para su revisión, las minutas de las negociaciones y especificar las razones del fracaso de las negociaciones. Las negociaciones se podrán terminar y se podrán invitar a negociar a la firma siguiente en la clasificación, una vez se hayan cumplido los procedimientos descritos en el párrafo 2.30 de estas Normas, y se haya obtenido la “no objeción” del Banco.
- g) Después de concluidas las negociaciones, y en caso de selección con base en una sola fuente el Prestatario entregará al Banco, con suficiente antelación para su examen, una copia del contrato negociado que se propone a firmar y que ha sido rubricado por el consultor ganador. Si el contrato negociado tiene como resultado la sustitución de los expertos o cualquier cambio en los TDR y del contrato originalmente propuesto, el Prestatario debe resaltar los cambios y proporcionar una explicación de por qué los mismos son necesarios y aceptables para el Prestatario.

- h) Si el Banco determina que el informe de evaluación definitivo, la recomendación de adjudicación, y/o el contrato negociado no están en consonancia con las disposiciones del PP, informará de ello prontamente al Prestatario e indicará las razones de su determinación. En caso contrario, el Banco notificará su “no objeción” a la adjudicación del contrato. El Prestatario no notificará la adjudicación del contrato ni lo firmará hasta en tanto reciba la “no objeción” del Banco.
- i) Se debe proporcionar al Banco un ejemplar auténtico del contrato tan pronto como éste se firme y antes de presentar al Banco la primera solicitud de desembolso de fondos de la cuenta del préstamo con respecto a dicho contrato. Cuando los pagos en virtud del contrato hayan de efectuarse con fondos de una Cuenta Especial (CE), se deben enviar al Banco copias del contrato, antes de efectuar el primer pago respecto a tal contrato con cargo a dicha cuenta.
- j) La información sobre la descripción y el monto del contrato, junto con el nombre y la dirección del consultor, excepto si es un consultor individual, estará sujeta a las disposiciones de información pública del Banco de conformidad con el párrafo 2(i) anterior, tan pronto como reciba del Prestatario una copia firmada del contrato.
- k) El Prestatario debe conservar toda la documentación relevante a cada contrato durante la ejecución del proyecto y hasta dos años después de la fecha de terminación del Convenio de Préstamo. Esta documentación debe incluir al menos: (i) la versión original firmada del contrato y todas las modificaciones o adendas posteriores; (ii) la versión original de las propuestas, todos los documentos y la correspondencia relacionada con el proceso de contratación y la ejecución del contrato, incluyendo los documentos de soporte para la evaluación de las propuestas y la recomendación de adjudicación presentada al Banco; y (iii) los comprobantes de facturas o certificados de pago al igual que los certificados de inspección, entrega, terminación y aceptación de los bienes, las obras y los servicios distintos a los de consultoría.

Para los contratos adjudicados por medio de selección por una sola fuente, el documento donde se incluya la justificación para el uso del método de selección basada en una sola fuente, la capacidad técnica y financiera de la firma y la versión original firmada del contrato. El Prestatario debe presentar dicha información cuando el Banco o sus consultores/auditores la requirieran para su revisión.

3. *Modificaciones a un contrato firmado.* En el caso de los contratos sujetos a examen previo, antes de acordar (a) conceder una prórroga sustancial del plazo estipulado para la ejecución de un contrato, o (b) alguna modificación sustancial o del alcance de los servicios, substitución de expertos o cualquier otro cambio significativo a los términos y condiciones del contrato, o (c) modificar la fecha de terminación del contrato propuesta, el Prestatario debe solicitar al Banco su “no objeción”. Si el Banco determina que las modificaciones propuestas no están de acuerdo con las disposiciones del Convenio de Préstamo y/o el Plan de Adquisiciones debe informar de ello al Prestatario 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.

4. *Traducciones.* Si un contrato es sujeto a examen previo y éste está redactado en el Idioma Nacional⁶¹, el Prestatario debe proporcionar al Banco una traducción fiel de los informes de evaluación técnica y combinado y el borrador del contrato al idioma internacional usado que se haya especificado en el PP (inglés, francés o español). El Prestatario también debe proporcionar al Banco una traducción fiel de toda modificación ulterior de dichos contratos.

Examen Posterior

5. Las revisiones posteriores de adquisiciones son normalmente llevadas a cabo por el Banco. El Prestatario debe conservar toda la documentación de los contratos que no estén sujetos a lo dispuesto en el párrafo 2 de éste Apéndice, durante el periodo de ejecución del proyecto y hasta dos años posteriores a la fecha de cierre del Convenio de Préstamo. Esta documenta-

61 Véase el párrafo 1.22.

ción debe incluir y no estar limitada al contrato original debidamente firmado, y todas las modificaciones y adendas subsecuentes, las propuestas originales, el informe de evaluación técnica de las propuestas y el informe de evaluación combinado y la recomendación de adjudicación, el pago de facturas o certificados, al igual que los certificados de inspección, para el examen del Banco o sus consultores/auditores. Para los contratos adjudicados por medio de bajo la modalidad de selección basada en una sola fuente, se debe incluir la documentación que incluye la justificación, las calificaciones y la experiencia de los consultores, y la versión original firmada del contrato. El Prestatario debe presentar dicha documentación al Banco si éste así lo requiere. El Banco puede determinar que la contratación ha sido viciada por cualquiera de las razones descritas en el párrafo 1.19 de las Normas, incluyendo si determina que el contrato no fue adjudicado de acuerdo a los procedimientos y métodos acordados en el Convenio de Préstamo y posteriormente detallados en el Plan de Adquisiciones para el cual el Banco otorgó una “no objeción”, o que el contrato mismo no es consistente con dichos métodos. El Banco debe indicar al Prestatario a la brevedad las razones por las que haya llegado a tal conclusión. El Banco puede igualmente, dependiendo del nivel de riesgo y alcance del proyecto, (ej., si son muchos contratos pequeños y de baja complejidad) acordar con el Prestatario que las revisiones posteriores las lleve a cabo una entidad independiente, siempre y cuando los términos, condiciones y procedimientos de informe sean aceptables al Banco. En estos casos, el Banco revisa los informes presentados por el Prestatario y se reserva el derecho de llevar a cabo revisiones posteriores durante la ejecución del proyecto, según considere necesario.

Cambio de Revisión Posterior a Revisión Anterior

6. Se debe hacer revisión anterior si el precio de la propuesta evaluada como la de menor costo supera el monto límite para revisión anterior establecido en el Plan de Adquisiciones, aun cuando el costo estimado del contrato estuviera en un principio por debajo de dicho monto límite. Toda la documentación relacionada con el proceso de contratación, incluyendo el informe de evaluación y la recomendación de adjudicación, debe ser presentada al Banco para su revisión

anterior y “no objeción” antes de proceder a la adjudicación del contrato. Por el contrario, si el precio de la propuesta evaluada como la de menor costo resulta inferior al monto límite para revisión anterior, el proceso de revisión anterior debe continuar. En algunos casos, el Banco puede requerir que el Prestatario siga un proceso de revisión anterior en un contrato cuyo precio es inferior al monto límite para revisión anterior si se ha presentado una inconformidad que el Banco considera deber ser tratada con seriedad. Igualmente, cuando el método de adquisiciones tenga que ser modificado debido a una diferencia mayor o menor con referencia al costo inicialmente estimado, el Prestatario debe modificar el Plan de Adquisiciones y someterlo al Banco para su revisión y “no objeción”.

Publicación de la Notificación de Adjudicación del Contrato

7. El Prestatario debe publicar en *UNDB online*, la información de todos los contratos cuando la lista corta haya incluido alguna firma extranjera y todas las selecciones basado en una sola fuente que se hayan hecho con firmas extranjeras. El Prestatario debe igualmente publicar en la *Prensa Nacional*⁶², todos los contratos en los que hubo firmas nacionales dentro de la lista corta y todas las contrataciones directas que se hayan hecho con firmas nacionales. La publicación debe hacerse dentro de las siguientes dos semanas después de haber recibido la “no objeción” del Banco a la recomendación de adjudicación del contrato de conformidad con lo establecido en los párrafos 2(h) y 2(j) de este Apéndice, en el caso de revisión anterior y dentro de las siguientes dos semanas después de haber adjudicado el contrato en el caso de revisión posterior. Las notificaciones deberán incluir la siguiente información según sea aplicable para cada método: (a) los nombres de todos los consultores que integraron la lista corta indicando cuáles presentaron propuestas; (b) las calificaciones técnicas totales y las calificaciones asignadas a cada uno de los consultores para cada criterio y sub criterio; (c) los precios ofrecidos por cada consultor y que fueran leídos en voz alta conforme

62 En un periódico nacional de amplia circulación y/o en una gaceta oficial de amplia circulación o un portal electrónico de amplio uso al cual se tengo acceso nacional e internacionalmente en el Idioma Nacional de conformidad con lo estipulado en el párrafo 2.15.

fueron evaluados; (d) la calificación final combinada y la clasificación de los consultores ; y (e) el nombre del consultor ganador, el precio final total del contrato y la duración y alcance del mismo. Esta misma información debe ser enviada a todos los consultores que presentaron propuestas. El Banco se encargará de la publicación de las notificaciones de adjudicación que hayan sido sometidas a revisión anterior en el portal de internet del Banco, una vez haya recibido por parte del Prestatario una copia aceptable del contrato firmado, si aplica, de conformidad con el párrafo 2(i) anterior.

Diligencia Debida en cuanto a las Políticas y Procedimientos de Sanciones del Banco

8. Cuando evalúe las ofertas, el Prestatario debe revisar la lista de firmas e individuos sancionados y suspendidos para verificar que los licitantes sean elegibles. Lo anterior de conformidad con el párrafo 1.23 (d) de estas Normas y/o párrafo 1.16 (d) de las Normas de Adquisiciones del Banco que están publicadas en el sitio de Internet del Banco. El Prestatario debe hacer una diligencia debida adicional supervisando y monitoreando cualquier contrato (sea bajo revisión anterior o revisión posterior) que esté siendo ejecutado por una firma o individuo que ha sido sancionado por el Banco, una vez el contrato se haya firmado. El Prestatario no debe firmar ningún nuevo contrato o adenda, ni ninguna extensión del tiempo de terminación u orden de variación, con una firma o individuo que haya sido sancionado o suspendido por el Banco después de la fecha efectiva de sanción o suspensión, sin que el Banco haya realizado su revisión previa y haya otorgado su "no objeción". El Banco solo financiará los gastos que hayan sido incurridos antes de la fecha de terminación del contrato original o la fecha revisada de terminación para: (i) contratos sujetos a revisión previa que tengan una adenda para la cual el Banco haya dado su "no objeción", y (ii) contratos sujetos a revisión posterior que tengan una adenda firmada antes de la fecha efectiva de sanción o suspensión. El Banco no financiará ningún contrato nuevo ni ninguna adenda que introduzca una modificación material a un contrato existente que haya sido firmado con una firma o individuo sancionado o suspendido, posterior a la fecha efectiva de la sanción o suspensión.

APÉNDICE 2. INSTRUCCIONES A LOS CONSULTORES Y HOJA DE DATOS (IC) DEL PP⁶³

El Prestatario debe utilizar los PP estándar emitidos por el Banco, los que incluyen las IAC que abarcan instrucciones relevantes aplicables para la mayoría de los métodos de selección. Si en circunstancias excepcionales el Prestatario necesitara enmendar las IC estándar, debe hacerlo por intermedio de la Hoja de Datos (HD) técnicos y no mediante la enmienda del texto principal. Las IC debe comprender la información pertinente sobre los siguientes aspectos del trabajo:

- a) una descripción muy breve del trabajo;
- b) los formularios estándar para las propuestas técnicas y financieras;
- c) los nombres de los funcionarios a los que se deben dirigir las aclaraciones y con los cuales se reunirá el representante de los consultores, en caso necesario;
- d) los detalles sobre el procedimiento de selección que se debe seguir, entre ellos: i) una descripción del proceso en dos etapas, si procede; ii) una lista de los criterios para la evaluación técnica y las ponderaciones asignadas a cada criterio; iii) los detalles de la evaluación financiera; iv) las ponderaciones relativas asignadas a la calidad y el costo en el caso de la SBCC; v) el puntaje mínimo aceptable de calidad, y vi) los detalles sobre la apertura de las propuestas financieras;
- e) una estimación de la aportación de los expertos (en meses por persona) que se requiere de los consultores, o el presupuesto estimado, mas no ambos;
- f) indicación del mínimo de experiencia, formación académica, y otra similar, que se espera tengan los expertos claves;

63 Esta sección no aplica para los contratos adjudicados bajo el programa piloto de uso de sistemas de país descrito en el párrafo 3.12.

- g) los detalles y la situación del financiamiento externo;
- h) información sobre las negociaciones e información financiera y de otro tipo que la firma seleccionada debe proporcionar durante la negociación del contrato;
- i) el plazo para la presentación de propuestas;
- j) la moneda o monedas en que se deben expresar, comparar y pagar los costos de los servicios;
- k) una referencia a cualesquiera leyes del país del Prestatario que puedan tener especial importancia para el contrato del consultor propuesto;
- l) una declaración en el sentido de que la firma y cualquiera de sus filiales deben estar descalificadas para suministrar posteriormente bienes o construir obras o prestar servicios en relación con el proyecto si, a juicio del Banco, tales actividades constituyen un conflicto de intereses con los servicios prestados como parte del trabajo asignado;
- m) el método con arreglo al cual se debe presentar la propuesta, incluido el requisito de que las propuestas técnicas y las propuestas financieras se presenten en sobres cerrados y por separado de tal manera que haya seguridad de que el precio no influye en la evaluación técnica;
- n) una solicitud en la que la firma invitada a presentar una propuesta: i) acuse recibo del PP y ii) informe al Prestatario si presentará una propuesta o no;
- o) la lista corta de consultores a los que se invita a presentar propuestas, y si es aceptable o no la asociación entre consultores incluidos en dicha lista;
- p) el plazo durante el cual las propuestas de los consultores se deben considerar válidas y durante el cual los consultores se deben comprometer a mantener sin cambios a los expertos clave propuestos y deben respetar tanto las

tarifas como el precio total propuestos; en caso de prórroga del plazo de validez de la propuesta, el derecho de los consultores a no mantener su propuesta. Si los consultores aceptan extender el periodo de validez de sus propuestas, deben hacerlo sin hacer ningún cambio a su propuesta original. Los consultores deben igualmente confirmar la disponibilidad de todos los expertos clave que se hayan propuesto originalmente, excepto lo descrito aquí seguido. Los consultores deben proveer una justificación adecuada y evidencia en el caso en que debido a la extensión del periodo validez de la propuesta, alguno de los expertos clave no se encuentre disponible y el consultor quiera reemplazarlo por otro. La propuesta será rechazada si se establece que se propuso un experto clave sin haber confirmado su disponibilidad, si las razones para reemplazar un experto no son aceptables o si las calificaciones y la experiencia del experto sustituto no son iguales o mejores a las del experto propuesto originalmente. De considerarse aceptable lo anterior, no se debe permitir ningún otro cambio a la propuesta técnica o financiera. Los puntajes de evaluación técnica basada en los expertos clave, las propuestas financieras y los demás detalles de la propuesta original deberán permanecer intactos.

- q) la fecha prevista para que el Consultor seleccionado comience el trabajo;
- r) una declaración en que se indique: i) si el contrato y el personal de los consultores están o no libres de impuestos; y en caso de no estarlo, ii) cuál será la carga tributaria probable o dónde se puede obtener esa información, y una declaración en que se exija al Consultor que en la propuesta financiera incluya una cantidad por separado y claramente indicada para cubrir el pago de impuestos;
- s) si no se han incluido en los TDR o en el proyecto de contrato, detalles sobre los servicios, instalaciones, equipo y personal que vaya a proporcionar el Prestatario;

- t) la división del trabajo en etapas, si procede, y la probabilidad de que haya que realizar servicios complementarios;
- u) el procedimiento que se seguirá para proporcionar aclaraciones sobre la información dada en el PP;
- v) las condiciones para subcontratar una parte del trabajo.

APÉNDICE 3. GUÍA PARA LOS CONSULTORES

Propósito

1. Este apéndice proporciona orientación a los consultores que quieran participar en servicios de consultoría financiados por el Banco.

Responsabilidad de la Selección de Consultores

2. La responsabilidad por la ejecución del proyecto y, por consiguiente, por el pago de los servicios de consultoría comprendidos en él, es exclusivamente del Prestatario. Por otra parte, el Convenio Constitutivo del Banco dispone que éste debe desembolsar los fondos de los préstamos que otorga sólo a medida que el Prestatario incurre en gastos. Los desembolsos de un préstamo o una donación se efectúan solamente a petición del Prestatario. El Prestatario presenta una solicitud de desembolso al Banco acompañada de la documentación de soporte que demuestra que los fondos fueron o están siendo utilizados de conformidad con el Convenio de Préstamo y el Plan de Adquisiciones.⁶⁴ Como se subraya en el párrafo 1.4 de estas Normas, el Prestatario es responsable de la selección y contratación de los consultores. El Prestatario invita, recibe, y evalúa las propuestas y adjudica el contrato. El contrato es entre el Prestatario y el consultor. El Banco no es parte del contrato.

Papel del Banco

3. Como se indica en estas Normas (Apéndice 1) el Banco examina el PP, la evaluación de las propuestas, las recomendaciones de adjudicación y el contrato, con el objeto de asegurarse de que el proceso se lleve a cabo de acuerdo con los procedimientos convenidos, como lo exige el Convenio de Préstamo y descritos en el Plan de Adquisiciones. El Banco examina los documentos sujetos a examen previo antes

64 Para obtener información adicional acerca de las políticas y procedimientos para desembolsos del Banco, véase *Las Directrices del Banco Mundial sobre los Desembolsos para Proyectos* (disponible en la siguiente dirección de la página web del Banco: www.worldbank.org/projects).

de que sean emitidos, como se indica en el Apéndice 1. Además, si en cualquier etapa del proceso de selección (inclusive después de la adjudicación del contrato), el Banco determina que los procedimientos acordados no han sido respetados respecto a cualquier aspecto sustancial, puede declarar que la contratación no ha sido efectuada conforme a los procedimientos convenidos, como se indica en el párrafo 1.19. No obstante, si el Prestatario ha adjudicado un contrato después de que el Banco ha comunicado su “no objeción”, el Banco podrá declarar viciada la contratación solamente si la “no objeción” se hubiere basado en información incompleta, inexacta o equívoca proporcionada por el Prestatario. Aún más, si el Banco determina que los representantes del Prestatario o del Consultor han participado en prácticas corruptas o fraudulentas, puede aplicar las sanciones correspondientes establecidas en el párrafo 1.23 de estas Normas.

4. El Banco publica PP y contratos estándar para distintos tipos de servicios de consultoría. Como se señala en los párrafos 2.9 y 2.12 de estas Normas, el Prestatario está obligado a usar estos documentos, con el mínimo de cambios aceptables para el Banco para tomar en cuenta condiciones específicas. Estos documentos son finalizados y emitidos por el Prestatario como parte del PP.

Información sobre los servicios de consultoría

5. La información sobre los servicios de consultoría, que comprenda una breve descripción de la naturaleza de los servicios, los plazos, el costo estimado, el costo del tiempo de los expertos, y otros, se incluirá, en primer lugar, en el documento de Información de los Proyectos (IP), en el que se describen los proyectos en preparación. Al mismo tiempo, se incluirá la misma información en la descripción de cada proyecto que figura en el Resumen Mensual de Operaciones (RMO). Dicha información debe ser actualizada constantemente. Para cada proyecto se requiere la publicación de un anuncio general de adquisiciones en *United Nations Development Business (UNDB online)*⁶⁵, el que

65 *UNDB online* es una publicación de las Naciones Unidas. Para obtener información sobre suscripciones a esta publicación diríjase a: *Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, Nue-*

incluirá una descripción más detallada de los servicios que se requieren, el nombre del contratante y el costo presupuestado. Cuando se trate de contratos de alto valor⁶⁶, a lo anterior se agregará un aviso específico en el *UNDB online*, de un anuncio específico en que se soliciten “expresiones de interés”. En los Documentos de Evaluación del proyecto (DEP) se proporcionará información aún más detallada.

6. El Documento de Información de los Proyectos (DIP) y el Resumen Mensual de Operaciones (RMO) se pueden obtener a través de Internet y en el Centro de Información Pública⁶⁷ del Banco. Se tendrá acceso a DEP una vez que el préstamo haya sido aprobado. El acceso al *UNDB online* y al se puede obtener mediante suscripción en línea.

Papel de los Consultores

7. Cuando los consultores reciben el PP, y si pueden cumplir los requisitos de los TDR y las condiciones comerciales y contractuales, deberían adoptar las medidas necesarias para preparar una propuesta adecuada (por ejemplo, visitar el país donde se efectuará el trabajo, tratar de establecer asociaciones, reunir documentación y formar el equipo de preparación). Si los consultores encuentran alguna ambigüedad, omisión o contradicción interna en los documentos del PP --especialmente en el procedimiento de selección y en los criterios de evaluación--, o algún concepto que no sea clara o que parezca discriminatorio o restrictivo, deben solicitar una aclaración del Prestatario, por escrito, dentro del plazo especificado para ese fin en el PP.

8. En este sentido cabe subrayar que cada selección se rige por el PP específico emitido por el Prestatario, conforme se indica en el párrafo 1.2 de estas Normas. Si los consultores estiman que alguna disposición del

va York, NY 10163-5850, EE.UU. www.devbusiness.com; e-mail: dbsubscribe@un.org).

66 Contratos con un costo previsto superior al equivalente de US\$300,000, excepto cuando la lista corta esté únicamente compuesta de consultores nacionales (véanse los párrafos 2.5 y 2.7 de estas Normas).

67 La dirección del Centro de Información Pública *InfoShop* es la misma del Banco Mundial: 1818 H Street, N.W., Washington, D.C., 20433, EE.UU. La base de datos de los proyectos está disponible en : www.worldbank.org/projects.

PP no está en consonancia con estas Normas, también deben plantear esta cuestión al Prestatario.

9. Los consultores deben asegurarse de que presentan una propuesta que cumpla con todos los requisitos exigidos, incluida toda la documentación solicitada en el PP. Es esencial que los *currículos* de los expertos que se presenten junto con la propuesta sean fidedignos. Los *currículos* deben estar fechados y firmados por los consultores y por la propia persona. Una vez que las propuestas técnicas hayan sido recibidas y abiertas, no se debe solicitar ni permitir a los consultores que efectúen cambios de fondo, de los expertos clave, u otros cambios similares. Toda propuesta que no cumpla con algún requisito importante debe ser rechazada. Del mismo modo, una vez que se reciban las propuestas financieras, no se debe solicitar ni permitir a los consultores que modifiquen el precio cotizado o hagan otros cambios, salvo en el momento de las negociaciones que se realicen de conformidad con lo dispuesto en el PP. Si la extensión de la validez de las propuestas ha sido el motivo por el cual los expertos no están disponibles para una firma, es posible que se haga un cambio de expertos con calificaciones equivalentes o mejores conforme se indica en el párrafo 2.28 y el párrafo 1(p) del Apéndice 2 de estas Normas.

Confidencialidad

10. Como se indica en el párrafo 2.35, el proceso de evaluación de las propuestas debe ser confidencial hasta que la adjudicación del contrato haya sido publicada, con excepción de la información relacionada con el puntaje técnico, conforme se indica en los párrafos 2.23 y 2.30. La confidencialidad permite que las personas encargadas del examen por parte del Prestatario y del Banco eviten interferencias, reales o percibidas. Si durante el proceso de evaluación los consultores desean presentar información adicional al Prestatario, al Banco, o a ambos, deben hacerlo por escrito.

Medidas que toma el Banco

11. Si los consultores desean plantear cuestiones o preguntas relativas al proceso de selección, pueden enviar al Banco copias de su correspondencia con el Prestatario, o escribir directamente al Banco cuando

el Prestatario no responda prontamente, o cuando tal correspondencia sea una inconformidad contra el Prestatario. Todas las comunicaciones de ese tipo deben dirigirse al Gerente del Proyecto, con copia al Director del Departamento del país prestatario y al Gerente Regional en Adquisiciones. Los nombres de los Gerentes de Proyecto están disponibles en el DEP.

12. Las comunicaciones que reciba el Banco de consultores incluidos en la lista corta antes de la fecha límite para la presentación de la propuesta deben ser enviadas por el Banco, cuando sea del caso, al Prestatario, con las observaciones y recomendaciones del Banco, para que el Prestatario tome medidas o las considere en su respuesta.

13. Respecto de las comunicaciones, incluyendo las inconformidades recibidas de los consultores después de la apertura de las propuestas técnicas, el Banco actuará de la manera siguiente. En el caso de los contratos que no están sujetos a examen previo por el Banco, la comunicación, o las porciones relevantes, si se considera apropiado, deben ser enviadas al Prestatario para que éste las considere y tome las medidas del caso. El Prestatario debe proveer al Banco toda la documentación relevante para la revisión y comentarios del Banco. En el caso de los contratos sujetos a examen previo, la comunicación debe ser examinada por el Banco, en consulta con el Prestatario, y si necesita más información, la solicitará al Prestatario. Si se necesitara más información adicional o una aclaración del Consultor, el Banco le solicitará al Prestatario que la obtenga y que formule sus observaciones o las incorpore, conforme 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. Las comunicaciones que se reciban de los consultores y que tengan que ver con acusaciones de fraude y corrupción⁶⁸ podrán ser tratadas de manera diferente dada su natura-

68 Las denuncias de sospechas de fraude y corrupción pueden dirigirse a la Vice Presidencia de Integridad del Banco (INT) vía email: investigations_hotline@worldbank.org; a través del portal de internet del Banco Mundial; la línea de comunicación directa disponible 24 horas operada por un tercero: línea gratuita: +1-800-831-0463, llamadas por cobrar +1-704-556-7046 (hay interpretes disponibles, se aceptan llamadas anónimas); o contactando a la oficina de INT en la Sede del Banco en Washington D.C.: +1-202-458-7677.

leza confidencial. En dichos casos, el Banco debe aplicar el debido cuidado y discreción y compartir con el Prestatario la información apropiada.

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

Reunión de Información del Banco

15. Si con posterioridad a la notificación de la adjudicación un consultor desea informarse sobre las razones por las cuales su propuesta no fue seleccionada, debe dirigir su solicitud al Prestatario como se indica en el párrafo 2.32. Si el consultor no considera satisfactoria la explicación escrita recibida o la explicación oral del Prestatario y desea una reunión con funcionarios del Banco, para ello debe dirigirse al Gerente Regional en Adquisiciones que corresponde al país prestatario, quien organizará una reunión al nivel y con los funcionarios apropiados. El propósito de esta reunión se limita a discutir la propuesta del consultor y no a intentar cambiar la posición del Banco, acordada con el Prestatario, o discutir acerca de las propuestas de los competidores.



BANCO MUNDIAL

Oficina en Argentina

Tel.: 4316 9700

Email: sip@worldbank.org

www.bancomundial.org.ar

SEPA: www.iniciativasepa.org