



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

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

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

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



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

4.5 *Contrato con entrega no definida de los servicios o convenio de precios.* Estos contratos se utilizan cuando los prestatarios necesitan tener rápido y continuo acceso a servicios especializados "a pedido" de asesoramiento sobre una actividad determinada, cuyo alcance y plazo no se pueden establecer por anticipado. Se utilizan por lo general para asegurar la disponibilidad de servicios de "asesores", conciliadores expertos, miembros de paneles, o expertos que participan en el diseño o la ejecución de sub proyectos o trabajos complejos durante la ejecución de proyectos financiados por el Banco (por ejemplo, un grupo de expertos sobre presas), grupos de solución de controversias, reformas institucionales, asesoramiento sobre adquisiciones, identificación y solución de problemas técnicos, evaluación de problemas de salvaguardias, etc.), normalmente por 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

2 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 controversias. 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

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.

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 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

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 adjudicarse los 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.



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 sustitución 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 contratados 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.
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 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,

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.



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

M.E. y F.P.

2



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, sustitución 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

⁶¹ Véase el párrafo 1.22.



hasta dos años posteriores a la fecha de cierre del Convenio de Préstamo. Esta documentación 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

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 tenga acceso nacional e internacionalmente en el Idioma Nacional de conformidad con lo estipulado en el párrafo 2.15.



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 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.

J.E. y F.

2



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;
- 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;

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.



- 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.

M.E. y F.P.

2



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 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.

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).



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 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 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

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, Nueva 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.

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 naturaleza 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.

M.E. y F.P.

2

⁶⁸ Las denuncias de sospechas de fraude y corrupción pueden dirigirse a la Vice Presidencia de Integridad del Banco (INT) via 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.