

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 procedimientos 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

592

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.

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

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 la 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.

⁸ Véase el párrafo 1.7 de estas Normas.



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 desempeñando 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

4 2 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 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 profesores o científicos de universidades o centros de investigación.

M.E. y F.P.

4 2)

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

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

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 bancarota; 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.



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.

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 Firmas 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

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, instituciones 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.



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 relacionados 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

4 2 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

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.

¹⁵ Véase el párrafo 1.25.



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:

“*[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.

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



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, sub consultores, 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:

- 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 impropiamente 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

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.

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.



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
- (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 satisfactorias para corregir la situación, dirigidas a dichas prácticas cuando éstas ocurran, incluyendo no haber informado al Banco oportunamente al haberse conocido dichas prácticas;
- d) sancionará a una firma o persona, en cualquier momento, de conformidad con el régimen de sanciones del Banco²³, incluyendo declarar dicha firma o persona inelegible

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.



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 adquiriera servicios de asistencia técnica directamente de una agencia de las Naciones Unidas de conformidad con lo establecido en el párrafo 3.15 de esta Normas y bajo un acuerdo firmado entre el Prestatario y la agencia de las Naciones Unidas, las provisiones relacionadas con las sanciones por fraude y corrupción estipuladas en este párrafo 1.23 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

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.

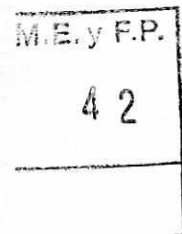
²⁴ Un subcontratista, consultor, fabricante y/o un proveedor de productos o servicios (se usan diferentes nombres según el documento de licitación utilizado) nominado es aquel que ha sido: (i) incluido por el consultor en su propuesta por cuanto aporta la experiencia clave y específica y el conocimiento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

contra fraude y corrupción (incluido el soborno), conforme se incluya en el PP.²⁵ El Banco 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 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.



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”.

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 I.



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)

4 2 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 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

M.E. y F.

4 2

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.



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 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

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.

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.



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 lucrativas (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.

Instrucciones a los Consultores y Hojas de Datos (IAC)

4 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

³⁴ El monto límite en dólares de EE.UU. que define que un contratos 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

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 de 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

M.E. y F.P.

42



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.

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

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



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

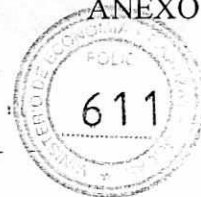
2.25 Para propósitos de evaluación, se deben excluir de los precios propuestos, los impuestos nacionales indirectos³⁹ que sean identificables y que apliquen al contrato y los impuestos aplicables a las remuneraciones de los expertos clave y otro personal del consultor que no sean residentes del país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

Evaluación Combinada de la Calidad y el Costo

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

³⁸ Véase la Sección IV – formularios del contrato.

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



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

Negociaciones y Adjudicación del Contrato

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

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

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

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

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



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

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

Publicación de la Adjudicación del Contrato

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

Reunión de Información por el Prestatario

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

Rechazo de Todas las Propuestas y Nueva Invitación

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

M.E. y F.P.

4 2



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

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

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



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

Selección Cuando el Presupuesto es fijo (SBPF)

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

Selección Basada en el Menor Costo (SBMC)

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

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

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



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

Selección basada en las Calificaciones de los Consultores (SCC)

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

Selección con Base en una Sola fuente (SSF)

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

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

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

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



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

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

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

Uso de Sistemas de País

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

Selección de Consultores en Préstamos a Intermediarios y Entidades Financieras

3.13 Cuando el préstamo proporciona fondos a una institución o entidad financiera intermediaria (o su agencia delegada) que transfiere los fondos en forma de préstamos a beneficiarios tales como individuos, empresas del sector privado, pequeñas o medianas empresas o empresas comerciales autónomas del sector público, para el financiamiento parcial de 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.

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.

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



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

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

Selección de Determinados Tipos de Consultores

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

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

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



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

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

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

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

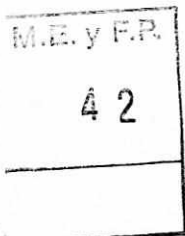
LE. y P.P.
42



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.