
Normas

Selección

y Contratación de

Consultores por

Prestatarios del

Banco Mundial

Este documento También esta disponible por INTERNET

En el Sitio

<http://www.secodam.gob.mx/unaopspf/unaop1.htm>

De la Unidad de Normatividad de Adquisiciones, Obras
Públicas, Servicios y Patrimonio Federal

Enero de 1997

Edición revisada en septiembre de 1997
y enero de 1999

Este documento También esta disponible por INTERNET

En el Sitio

<http://www.secodam.gob.mx/unaopspf/unaop1.htm>

De la Unidad de Normatividad de Adquisiciones, Obras
Públicas, Servicios y Patrimonio Federal

**Normas
Selección
y Contratación de
Consultores por
Prestatarios del
Banco Mundial**

Este documento También esta disponible por INTERNET

En el Sitio

<http://www.secodam.gob.mx/unaopspf/unaop1.htm>

De la Unidad de Normatividad de Adquisiciones, Obras
Públicas, Servicios y Patrimonio Federal

Banco Mundial
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433

Este documento También esta disponible por INTERNET

En el Sitio

<http://www.secodam.gob.mx/unaopspf/unaop1.htm>

De la Unidad de Normatividad de Adquisiciones, Obras
Públicas, Servicios y Patrimonio Federal

Copyright © 1997
Edición revisada en septiembre de 1997
y enero de 1999
Banco Internacional de Reconstrucción y
Fomento/BANCO MUNDIAL
1818 H Street, N.W.

Este documento También esta disponible por INTERNET

En el Sitio
<http://www.secodam.gob.mx/unaopspf/unaop1.htm>

De la Unidad de Normatividad de Adquisiciones, Obras
Públicas, Servicios y Patrimonio Federal

Washington, D.C. 20433, EE.UU.

Primera impresión en español: abril de 1997
Segunda impresión en español: marzo de 1998
Tercera impresión en español: enero de 1999
Reservados todos los derechos
ISBN 0-8213-3949-4

Este documento También esta disponible por INTERNET

En el Sitio
<http://www.secodam.gob.mx/unaopspf/unaop1.htm>

De la Unidad de Normatividad de Adquisiciones, Obras
Públicas, Servicios y Patrimonio Federal

ÍNDICE

| | |
|---------------|----|
| Prólogo | vi |
|---------------|----|

I. Introducción 1

| | | |
|------|---|----|
| 1.1 | Propósito | 1 |
| 1.4 | Consideraciones generales | 2 |
| 1.7 | Aplicabilidad de las Normas | 3 |
| 1.9 | Conflicto de intereses | 4 |
| 1.10 | Elegibilidad | 5 |
| 1.11 | Contratación anticipada y financiamiento retroactivo | 6 |
| 1.12 | Asociaciones de firmas consultoras | 7 |
| 1.13 | Examen, asistencia y supervisión por parte del Banco | 7 |
| 1.17 | Servicios de consultoría reservados | 8 |
| 1.18 | Contrataciones viciadas | 9 |
| 1.19 | Referencias al Banco | 9 |
| 1.20 | Capacitación o transferencia de conocimientos | 10 |
| 1.21 | Idiomas | 10 |
| 1.23 | Evaluación del desempeño de los consultores | 11 |
| 1.25 | Fraude y corrupción | 11 |

II. Selección basada en la calidad y el costo (SBCC) 14

| | | |
|------|--|----|
| 2.1 | El proceso de selección | 14 |
| 2.3 | Términos de referencia (TR) | 15 |
| 2.4 | Estimación de costos (presupuesto) | 15 |
| 2.5 | Publicidad | 16 |
| 2.6 | Lista corta de consultores | 16 |
| 2.8 | Preparación y emisión del pedido de propuestas (PP) | 17 |
| 2.9 | Carta de invitación (CI) | 17 |
| 2.10 | Información para los consultores (IC) | 18 |
| 2.11 | Contrato | 18 |
| 2.12 | Recepción de las propuestas | 19 |
| 2.13 | Evaluación de las propuestas: consideración de la calidad y el costo | 19 |
| 2.14 | Evaluación de la calidad | 20 |
| 2.19 | Evaluación del costo | 22 |

| | | |
|------|--|----|
| 2.22 | Evaluación combinada de la calidad y el costo | 23 |
| 2.23 | Negociaciones y adjudicación del contrato..... | 23 |
| 2.27 | Rechazo de todas las propuestas y nueva invitación | 25 |
| 2.28 | Confidencialidad | 25 |

III. Otros métodos de selección..... 26

| | | |
|------|---|----|
| 3.1 | Generalidades..... | 26 |
| 3.2 | Selección basada en la calidad (SBC) | 26 |
| 3.5 | Selección cuando el presupuesto es fijo | 27 |
| 3.6 | Selección basada en el menor costo..... | 28 |
| 3.7 | Selección basada en las calificaciones de los consultores | 28 |
| 3.8 | Selección directa | 29 |
| 3.12 | Prácticas comerciales | 30 |
| 3.13 | Selección de determinados tipos de consultores | 30 |

IV. Tipos de contrato y disposiciones importantes..... 34

| | | |
|---------------------------|---|----|
| Tipos de contrato | | |
| 4.1 | Contrato por una suma global (a precio fijo)..... | 34 |
| 4.2 | Contrato en base al tiempo trabajado..... | 34 |
| 4.3 | Contrato basado en el pago de honorarios fijos y/o de una comisión de éxito | 35 |
| 4.4 | Contrato a porcentaje | 35 |
| 4.5 | Contrato con entrega no definida de los servicios (convenio de precios)..... | 36 |
| Disposiciones importantes | | |
| 4.6 | Moneda..... | 36 |
| 4.7 | Ajuste de precios..... | 37 |
| 4.8 | Disposiciones sobre pagos | 37 |
| 4.10 | Garantía de seriedad de la oferta y garantía de cumplimiento..... | 37 |
| 4.11 | Contribución del Prestatario | 38 |
| 4.12 | Conflicto de intereses..... | 38 |
| 4.13 | Responsabilidad profesional | 38 |
| 4.14 | Sustitución de personal | 39 |

| | | |
|------|---|----|
| 4.15 | Ley aplicable y solución de controversias | 39 |
|------|---|----|

V. Selección de consultores individuales 40

Apéndice 1: Examen por el Banco de la selección de consultores 41

| | | |
|---|--|----|
| 1 | Programación del proceso de selección..... | 41 |
| 2 | Examen previo | 41 |
| 3 | Modificaciones del contrato..... | 43 |
| 4 | Examen posterior | 43 |
| 5 | Traducciones | 44 |

Apéndice 2: Información para los consultores (IC)..... 45

Apéndice 3: Desembolsos..... 48

Apéndice 4: Guía para los consultores..... 50

| | | |
|----|--|----|
| 1 | Propósito | 50 |
| 2 | Responsabilidad por la selección de consultores..... | 50 |
| 3 | Papel del Banco | 50 |
| 5 | Información sobre los servicios de consultoría | 51 |
| 7 | Papel de los consultores | 52 |
| 10 | Confidencialidad | 53 |
| 11 | Medidas que toma el Banco..... | 53 |
| 15 | Reunión de información..... | 54 |

PRÓLOGO

- i. Las presentes *Normas: Selección y contratación de consultores por prestatarios del Banco Mundial* (enero de 1997) reemplazan a las *Normas para la utilización de consultores por los prestatarios del Banco Mundial y por el Banco Mundial como organismo de ejecución*, publicadas en 1981. En estas Normas se tienen en cuenta, entre otros, los siguientes factores de importancia:
 - a) la diversificación de los préstamos del Banco hacia nuevos sectores y la necesidad de atender los problemas específicos referentes a la utilización de consultores en esas nuevas áreas;
 - b) el permanente interés en la política del Banco por fomentar el desarrollo y la utilización de consultores en los países prestatarios;
 - c) el mayor uso a nivel mundial del costo como factor de selección de consultores, tanto en el sector público como en el privado;
 - d) el mayor énfasis en la transparencia del proceso de selección;
 - e) la necesidad de simplificar los procesos de selección y examen, y
 - f) la política del Banco de encomendar al beneficiario la tarea de seleccionar a los consultores cuyos servicios se financien con recursos de fondos fiduciarios, y de que el Banco actúe como organismo de ejecución sólo en casos excepcionales.
- ii. Los principios básicos en que se fundamentan los procedimientos de selección de consultores financiados con cargo a las operaciones del Banco siguen siendo los mismos, a saber, el interés primordial por la calidad de los servicios proporcionados, junto con la debida atención a la economía, la eficiencia, la igualdad de oportunidades para todas las firmas y la transparencia del proceso.

I. INTRODUCCIÓN

Propósito

1.1 El propósito de las *Normas: Selección y contratación de consultores por prestatarios del Banco Mundial* (en lo sucesivo, las "Normas") es definir los procedimientos de selección, contratación y supervisión de los consultores cuyos servicios se requieren para proyectos financiados total o parcialmente con préstamos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), con créditos de la Asociación Internacional de Fomento (AIF)¹, o con donaciones del Banco o fondos fiduciarios² administrados por el Banco y ejecutados por el beneficiario.

1.2 El Convenio de Préstamo rige las relaciones legales entre el Prestatario y el Banco, y las Normas se aplican a la selección y contratación de consultores para el proyecto de acuerdo a lo dispuesto en el Convenio. Los derechos y obligaciones del Prestatario³ y del Consultor se rigen por el pedido de propuestas (PP) específico emitido por el Prestatario y por el contrato firmado entre el Prestatario y el Consultor, y no por las presentes Normas ni por el Convenio de Préstamo. Ninguna entidad distinta de las que suscriben el Convenio de Préstamo podrá obtener derecho alguno en virtud del mismo ni reclamar título alguno sobre el importe del préstamo.

¹ Los requisitos del BIRF y la AIF son idénticos; por lo tanto, la expresión *el Banco* utilizada en las presentes Normas abarca tanto al *BIRF* como a la *AIF*, y la expresión *préstamos* comprende los *créditos* y las *donaciones*. La expresión *Convenio de Préstamo* comprende los convenios de crédito de fomento y los convenios sobre proyectos.

² En la medida en que no haya discrepancias entre el Acuerdo de Fondo Fiduciario y estas Normas; en caso de haberlas prevalecerá el Acuerdo.

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

1.3 Para los efectos de las presentes Normas, la expresión *consultores* incluye una amplia variedad de entidades públicas y privadas, entre ellas, firmas de consultores, empresas de ingeniería, administradoras de construcción de obras, empresas de administración, agentes de adquisiciones, agentes de inspección, auditores, organismos de las Naciones Unidas y otras organizaciones multilaterales, bancos de inversiones, universidades, instituciones de investigación, organismos gubernamentales, organizaciones no gubernamentales (ONG), y personas naturales.⁴ Los prestatarios del Banco utilizan a esas organizaciones como *consultores* para que presten ayuda en una gran variedad de actividades, tales como asesoramiento en materia de políticas; reformas institucionales; administración; servicios de ingeniería; supervisión de construcción de obras; servicios financieros; servicios de adquisición; estudios sociales y del medio ambiente, e identificación, preparación y ejecución de proyectos, con el fin de complementar la capacidad de los prestatarios en esas áreas.

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. Si bien las reglas y procedimientos específicos que han de seguirse para el empleo de consultores dependen de las circunstancias de cada caso, cinco son 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 idóneos procedentes de todos los países elegibles la oportunidad de competir respecto del suministro de servicios financiados por el Banco,
- d) El interés del Banco en fomentar el desarrollo y la utilización de consultores nacionales en sus países miembros en desarrollo, y

⁴ La Sección V trata de los consultores individuales.

e) La importancia 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 integran una lista corta de selección, en que la selección se basa conjuntamente en la calidad de la propuesta y en el costo de los servicios que se han de suministrar (selección basada en la calidad y el costo [SBCC]). En la Sección II de las presentes Normas se describen los procedimientos de SBCC. Sin embargo, hay casos en que la SBCC no es el método de selección más apropiado. Si se trata de servicios complejos o altamente especializados, o de servicios que exigen innovación, resultaría más apropiada la selección basada solamente en la calidad de la propuesta (SBC), procedimiento que se describe en la Sección III. En esa sección se describen también otros métodos de selección y las circunstancias en que resultan apropiados.

1.6 Los métodos específicos que se han de seguir para seleccionar consultores para un proyecto determinado serán elegidos por el Prestatario de acuerdo a los criterios descritos en las presentes Normas, los que deberán haberse convenido con el Banco y especificado en la documentación del proyecto preparada por el Banco y en el Convenio de Préstamo relativo a dicho proyecto.

Aplicabilidad de las Normas

1.7 Los servicios de consultoría a los que se aplican estas Normas tienen carácter intelectual y de asesoramiento. Las Normas no se aplican a otros tipos de servicios en que predominan los aspectos físicos de la actividad (por ejemplo, construcción de obras, manufactura de bienes, explotación y mantenimiento de instalaciones o plantas, levantamientos, perforaciones exploratorias, fotografía aérea e imágenes captadas por satélite)⁵.

⁵ Estos últimos servicios se licitan y contratan sobre la base de la ejecución de trabajos físicos mensurables y se adquieren de conformidad con las *Normas: Adquisiciones con préstamos del BIRF y créditos de la AIF* (enero de 1995, edición revisada en enero y agosto de 1996, septiembre de 1997 y enero de 1999), denominadas aquí Normas sobre adquisiciones.

1.8 Los procedimientos señalados en las presentes Normas se aplican a todos los contratos de servicios de consultoría financiados total o parcialmente con préstamos o donaciones del Banco o recursos de fondos fiduciarios⁶ ejecutados por el beneficiario. Para la contratación de servicios de consultoría no financiados con recursos de esas fuentes, el Prestatario podrá adoptar otros procedimientos. En tales casos, el Banco deberá quedar satisfecho de que a) los procedimientos que se han de utilizar den por resultado la selección de consultores que cuenten con las calificaciones profesionales necesarias, 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 labor futura, y evitar rigurosamente todo conflicto con otros trabajos asignados o con los intereses de las instituciones a las que pertenece. No se contratará a consultores para trabajos que sean incompatibles 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 esta regla, no se contratará a consultores en las circunstancias que se indican a continuación:

- a) Una firma contratada por el Prestatario para suministrar bienes o construir obras para un proyecto, así como sus filiales, estarán descalificadas para prestar servicios de consultoría respecto del mismo proyecto. A la inversa, ninguna firma contratada para prestar servicios de consultoría en la preparación o ejecución de un proyecto, así como ninguna de sus filiales, podrá posteriormente suministrar

⁶ En la medida en que no haya discrepancias entre el Acuerdo de Fondo Fiduciario y estas Normas; en caso de haberlas prevalecerá el Acuerdo.

bienes o construir obras o prestar servicios relacionados con el trabajo inicial para el mismo proyecto (a menos que se trate de una continuación de los servicios de consultoría proporcionados anteriormente por la firma, lo que se describe con más detalle en el párrafo 3.10). Esta disposición no se aplica a las diversas firmas (consultores, contratistas o proveedores) que estén cumpliendo conjuntamente las obligaciones del contratista en virtud de un contrato llave en mano o de un contrato de diseño y construcción.

- b) Los consultores o cualquiera de sus filiales no podrán ser contratados para realizar trabajos que, por su naturaleza, puedan resultar incompatibles con otros trabajos de los consultores. Por ejemplo, los consultores contratados para preparar el diseño técnico de un proyecto de infraestructura no podrán ser contratados para preparar una evaluación ambiental independiente relativa al mismo proyecto, y los consultores que estén asesorando a un cliente respecto de la privatización de bienes públicos no podrán comprar dichos bienes ni asesorar a quienes los compran.

Elegibilidad

1.10 Sólo las firmas registradas o constituidas en países miembros del Banco y las personas naturales y el personal que sean nacionales de dichos países⁷ podrán competir por el suministro de servicios de consultoría financiados por el Banco. No obstante,

- a) Los consultores de un país miembro podrán quedar excluidos si i) las leyes o la reglamentación oficial del país del Prestatario prohíben las relaciones comerciales con aquel país, a condición de que se demuestre

⁷ Véase la Sección 5.01 de las Condiciones generales aplicables a los convenios de préstamo y de garantía, de fecha 1 de enero de 1985. El Banco mantiene una lista, que se actualiza periódicamente, de los países cuyos licitantes, bienes y servicios no son elegibles para participar en contratos de adquisición financiados por el Banco. La lista se actualiza periódicamente y puede solicitarse al Centro de Información Pública del Banco Mundial.

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 prohíbe los pagos a personas o entidades de aquel país.

- b) Las empresas estatales del país Prestatario podrán participar solamente si pueden demostrar que i) tienen autonomía legal y financiera y ii) funcionan conforme a las leyes comerciales. No se permitirá que ningún organismo dependiente del Prestatario o del Subprestatario del proyecto, ni sus empleados, presente o participe en una propuesta para el suministro de los servicios de consultoría que se requieran para el proyecto.

Contratación anticipada y financiamiento retroactivo

1.11 En ciertas circunstancias, como por ejemplo para acelerar la ejecución del proyecto, el Prestatario puede tener interés en iniciar, con el consentimiento del Banco, la selección de consultores antes de que se firme el correspondiente Convenio de Préstamo con el Banco. Este proceso se denomina contratación anticipada. En tales casos, los procedimientos de selección, incluidos los anuncios, deberán estar de acuerdo con las presentes Normas, y deberá seguirse el proceso ordinario de examen del Banco. El Prestatario lleva a cabo la contratación anticipada a su propio riesgo y cualquier declaración de "no objeción" que emita el 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 contrato se firma, el reembolso por el Banco de los pagos que el Prestatario haya efectuado en virtud del contrato celebrado con anterioridad a la firma del Convenio de Préstamo se conoce como financiamiento retroactivo, y sólo está permitido dentro de los límites especificados en dicho Convenio.

Asociaciones de firmas consultoras

1.12 Los consultores se podrán asociar entre sí con el fin de complementar sus respectivas áreas de

especialización, o por otras razones. La asociación podrá ser de largo plazo (independientemente de la realización de un trabajo determinado) o para llevar a cabo una tarea específica. La "asociación" podrá concretarse como asociación en participación o grupo (joint venture) o como subconsultoría. En el primer caso, todos los miembros de la asociación en participación o grupo firmarán el contrato y serán responsables mancomunada y solidariamente de la totalidad del trabajo. Una vez completada la lista corta y emitidos los pedidos de propuestas (PP), sólo se podrá permitir la formación de asociaciones en participación o grupos o de subconsultorías entre las firmas que integran dicha lista con la aprobación del Prestatario. Los prestatarios no exigirán a los consultores que formen asociaciones con una firma o un grupo de firmas determinados, pero podrán alentar la asociación con firmas nacionales calificadas.

Examen, asistencia y supervisión por parte del Banco

1.13 El Banco examina la contratación de consultores realizada por el Prestatario con objeto de cerciorarse de que el proceso de selección se lleve a efecto de conformidad con las disposiciones del Convenio de Préstamo. (Los procedimientos de examen se describen en el Apéndice 1.)

1.14 En circunstancias especiales, el Banco podrá asistir al Prestatario en todas o cualquiera de las distintas etapas del proceso de selección, tales como la confección de listas cortas⁸ o de listas largas⁹. En respuesta a una solicitud por escrito del Prestatario, el Banco proporcionará una lista corta o una lista larga de firmas que considere capaces de llevar a cabo el trabajo que se ha de asignar. El suministro de la lista no constituye aprobación de los consultores. El Prestatario podrá eliminar o agregar nombres a su discreción; sin embargo, la lista corta definitiva deberá enviarse al Banco para su aprobación antes de la emisión del PP.

1.15 El Banco mantiene un sistema de información sobre firmas de consultores, llamado DAtos sobre

⁸ La lista corta es una lista de entre tres y seis firmas a las que se enviará un pedido de propuesta (PP).

⁹ La lista larga es una lista de posibles firmas a partir de la cual se preparará la lista corta.

CONsultores (DACON). No es obligatorio que una firma esté registrada en el DACON para ser considerada para un trabajo financiado por el Banco; el sistema tampoco es una lista de consultores aprobados. Cuando las firmas se inscriben en el DACON, proporcionan información que puede resultar útil a los prestatarios y al Banco para preparar listas cortas y examinar las calificaciones de las firmas propuestas por los prestatarios. El Banco no verifica ni respalda la información proporcionada; sólo la suministra a los gobiernos miembros, a los organismos de las Naciones Unidas y a otras entidades públicas internacionales que la solicitan sin costo para los prestatarios, pero cobra un precio a otros interesados. El Banco también puede, con el consentimiento de las firmas, proporcionar información no confidencial a otras firmas de consultores interesadas en encontrar asociados o copartícipes para la realización de trabajos.

1.16 El Prestatario es responsable de supervisar el desempeño de los consultores y de asegurarse de que éstos lleven a cabo los trabajos que se les han encargado de conformidad con el contrato. Sin asumir las responsabilidades del Prestatario ni de los consultores, el personal del Banco vigilará la labor en la medida en que sea necesario para asegurarse de que se está realizando con el nivel de calidad apropiado y que se basa en datos aceptables. Según proceda, el Banco podrá tomar parte en las discusiones entre el Prestatario y los consultores y, si es necesario, podrá ayudar al Prestatario a atender problemas relacionados con la tarea asignada. Si una parte importante de los trabajos de preparación del proyecto se realiza en las oficinas centrales de los consultores, el personal del Banco podrá, previa autorización del Prestatario, visitar dichas oficinas para revisar la labor de los consultores.

Servicios de consultoría reservados

1.17 En los casos en que el proceso competitivo previsto en estas Normas sea el medio apropiado de contratar ciertos servicios de consultoría, pero el Prestatario desee reservar esos servicios para una o más firmas determinadas, el Banco podrá aceptar dicha selección reservada a condición de que:

- a) El trabajo no sea elegible para recibir financiamiento con cargo al préstamo del Banco, y

- b) Ello no afecte mayormente la ejecución satisfactoria del proyecto desde el punto de vista del costo, la calidad y el plazo para la terminación.

Contrataciones viciadas

1.18 El Banco no financiará gastos por concepto de servicios de consultoría si los consultores no han sido seleccionados o los servicios no han sido contratados de conformidad con los procedimientos establecidos en el Convenio de Préstamo. En particular, el Banco no financiará un contrato si considera que las calificaciones del Consultor o las condiciones del contrato no son satisfactorias. En esos casos, el Banco declarará viciada la contratación, y es política del Banco cancelar la porción del préstamo asignada a los servicios cuya contratación esté viciada. El Banco podrá, además, usar otros recursos legales en virtud del Convenio de Préstamo. Una vez adjudicado el contrato después de obtener la "no objeción" del Banco, puede no obstante declarar viciada la contratación si llega a la conclusión de que la "no objeción" fue emitida sobre la base de información incompleta, inexacta o equívoca proporcionada por el Prestatario.

Referencias al Banco

1.19 El Prestatario deberá emplear el siguiente lenguaje¹⁰ 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 (BIRF) 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 BIRF 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

¹⁰ Con las modificaciones que procedan cuando se trate de un crédito de la AIF o una donación o un fondo fiduciario.

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]* obtendrá derecho alguno en virtud del Convenio de Préstamo ni tendrá ningún derecho a los fondos del préstamo".

Capacitación o transferencia de conocimientos

1.20 Si el trabajo asignado incluye un componente importante de capacitación o de transferencia de conocimientos al personal del Prestatario o a los consultores nacionales, en los términos de referencia (TR) se indicarán los objetivos, la naturaleza, el alcance y las metas del programa de capacitación, y se darán 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 deberá incluir en el contrato del Consultor y en el presupuesto del trabajo asignado.

Idiomas

1.21 El PP y la propuesta se redactarán en español, francés o inglés a elección del Prestatario. El texto que regirá para los documentos contractuales será el redactado en el idioma elegido.

1.22 El Prestatario podrá permitir, siempre que el idioma nacional sea de uso generalizado, que los consultores nacionales (con excepción de las asociaciones en participación o grupos integrados por empresas nacionales y extranjeras) presenten sus propuestas y firmen sus contratos exclusivamente en el idioma nacional, en cuyo caso el texto que regirá para los contratos será el redactado en ese idioma. En tales circunstancias, se proporcionará al Banco una traducción de la propuesta de la firma y del contrato al idioma internacional especificado en el PP si se trata de contratos sujetos a examen previo. Los prestatarios no deberán exigir a las empresas que firmen contratos en un idioma extranjero y en el idioma nacional a la vez.

Evaluación del desempeño de los consultores

1.23 Los consultores actuarán con diligencia y observarán las normas vigentes en el desempeño de su trabajo. El Banco evaluará el desempeño de los consultores contratados en virtud de contratos financiados por el Banco en forma equitativa y confidencial. Su desempeño profesional será un antecedente para ser considerados en listas cortas en el futuro. Si el desempeño es reiteradamente insatisfactorio, se notificará a la firma y se le dará la oportunidad de explicar las razones de ello y las medidas correctivas que propone. Si el desempeño insatisfactorio se repitiera, el Banco podrá excluir a la firma de la participación en trabajos financiados por el Banco durante un período determinado.

1.24 Los consultores serán responsables de que su trabajo sea preciso y adecuado. Aunque los prestatarios supervisen y examinen el trabajo de los consultores, no se introducirán modificaciones en los documentos finales preparados por los consultores a menos que sea por acuerdo mutuo de las partes. En el caso de la supervisión de obras, los consultores podrán tener mayores o menores facultades de supervisión, que irán desde plena responsabilidad como ingenieros independientes, hasta la responsabilidad de asesorar al contratante con limitada facultad para tomar decisiones¹¹.

Fraude y corrupción

1.25 Es política del Banco exigir que los prestatarios (incluidos los beneficiarios de préstamos concedidos por la institución), así como los consultores que participen en contratos financiados por el Banco, observen las más elevadas normas éticas durante el proceso de selección y la ejecución de dichos contratos. A efectos del cumplimiento de esta política, el Banco:

- a) Define de la siguiente manera, a los efectos de esta disposición, las expresiones que se indican a continuación:
 - i) "Práctica corrupta" significa el ofrecimiento, suministro, aceptación o solicitud de cualquier cosa de valor con el

¹¹ Es preciso cerciorarse de que las disposiciones relativas a las facultades del Consultor que figuran en el contrato del Consultor y en el contrato sobre las obras estén debidamente coordinadas.

fin de influir en la actuación de un funcionario público con respecto al proceso de selección o a la ejecución del contrato, y

- ii) "Práctica fraudulenta" significa una tergiversación de los hechos con el fin de influir en un proceso de selección o en la ejecución de un contrato en perjuicio del Prestatario; la expresión comprende las prácticas colusorias entre los consultores (con anterioridad o posterioridad a la presentación de las ofertas) con el fin de establecer precios a niveles artificiales y no competitivos y privar al Prestatario de las ventajas de la competencia libre y abierta;
- b) Rechazará toda propuesta de adjudicación si determina que el Consultor seleccionado para dicha adjudicación ha participado en actividades corruptas o fraudulentas para competir por el contrato de que se trate;
- c) Anulará la porción del préstamo asignada al contrato del Consultor si en cualquier momento determina que los representantes del Prestatario o de un beneficiario del préstamo han participado en prácticas corruptas o fraudulentas durante el proceso de selección o la ejecución de dicho contrato, y que el Prestatario no ha adoptado medidas oportunas y apropiadas que el Banco considere satisfactorias para corregir la situación;
- d) Declarará que un Consultor es inelegible, en forma indefinida o durante un período determinado, para la adjudicación de un contrato financiado por el Banco si en cualquier momento determina que el Consultor ha participado en prácticas corruptas o fraudulentas al competir por dicho contrato o durante su ejecución, y
- e) Tendrá el derecho a exigir que, en los contratos financiados con un préstamo del Banco, se incluya una disposición que exija que los consultores 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.

1.26. Con el acuerdo específico del Banco, el Prestatario podrá introducir, en los pedidos de propuestas de contratos mayores financiados por el Banco, el requisito de que el Consultor incluya en la propuesta su compromiso de cumplir, al competir por obtener el contrato y durante su ejecución, con las leyes del país contra el fraude y la corrupción (incluido el soborno) cuando la lista detallada de dichas leyes se incluya en el pedido de propuestas¹².

El Banco aceptará que se introduzca dicho requisito, a solicitud del país del Prestatario, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

- a) que la exigencia de dicho compromiso sea parte de un programa contra la corrupción que esté vigente en el país del Prestatario o que haya sido iniciado por éste, y
- b) que dicho requisito se aplique, de conformidad con un cronograma convenido por el Banco y el país del Prestatario, a toda selección pública de consultores con características similares.

¹² Por ejemplo, dicho compromiso podría redactarse de la siguiente manera: “Al competir por obtener el contrato de referencia, así como durante su ejecución en caso de que se nos adjudique, 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”.

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 factor de selección deberá 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;
- c) Publicidad;
- d) Preparación de la lista corta de consultores;
- e) Preparación y emisión del pedido de propuestas (PP);
 - i) Carta de invitación (CI);
 - ii) Información para los consultores (IC);
 - iii) Contrato propuesto;
- f) Recepción de propuestas;
- g) Evaluación de las propuestas técnicas: consideración de la calidad;
- h) Evaluación de la propuesta financiera;
- i) Evaluación final combinada de la calidad y el costo, y
- j) Negociación y adjudicación del contrato a la firma seleccionada.

Términos de referencia (TR)

2.3 El Prestatario será responsable de preparar los TR para el trabajo que se ha de realizar. Dichos TR serán preparados por una persona o personas o una firma especializada en la materia a que se refiere el trabajo. El alcance de los servicios descritos en los TR deberá ajustarse al presupuesto de que se dispone. En esos TR se deberán 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 TR se deberán enumerar los servicios y los estudios necesarios para llevar a cabo el trabajo y los resultados previstos (por ejemplo, informes, datos, mapas, levantamientos). Sin embargo, los TR no deberán ser demasiado detallados ni inflexibles, a fin de que los consultores que compiten puedan proponer su propia metodología y el personal asignado. Se alentará a las firmas a que comenten los TR en sus propuestas. En los TR se deberán definir claramente las responsabilidades respectivas del Prestatario y los consultores.

Estimación de costos (presupuesto)

2.4 Una preparación cuidadosa de la estimación de costos es esencial para que los recursos presupuestarios asignados guarden relación con la realidad. La estimación de costos se basará en el diagnóstico que haga el Prestatario de los recursos necesarios para llevar a cabo el trabajo, es decir, tiempo del personal, apoyo logístico e insumos materiales (por ejemplo, vehículos, equipo de laboratorio). Los costos se dividirán en dos grandes categorías: a) honorarios o remuneraciones (según el tipo de contrato que se utilice) y b) gastos

reembolsables, y se dividirán además en costos en moneda extranjera y en moneda nacional. El costo del tiempo del personal se calculará sobre una base objetiva respecto del personal extranjero y nacional.

Publicidad

2.5 A fin de obtener expresiones de interés, el Prestatario incluirá una lista de los trabajos de consultoría previstos en el anuncio general de adquisiciones¹³, el que se actualizará anualmente para todas las adquisiciones pendientes. También deberá anunciar los contratos de alto valor¹⁴ en un periódico nacional y en *Development Business* (UNDB). Además, el Prestatario podrá anunciar estos contratos en un periódico internacional o una revista técnica, con el fin de obtener "expresiones de interés". Se enviará copia del aviso a quienes hayan respondido al anuncio general de adquisiciones. El Prestatario podrá también establecer contacto con embajadas, organizaciones de profesionales, o firmas que conozca o que estén registradas en el DACON¹⁵. Los datos solicitados serán los mínimos necesarios para formarse un juicio acerca de la calificación de la firma y no deberán ser tan complejos como para desalentar a los consultores de expresar interés. Se deberá conceder el tiempo suficiente (por lo menos 30 días) para la recepción de respuestas antes de proceder a confeccionar la lista corta.

Lista corta de consultores

2.6 El Prestatario es responsable de preparar la lista corta. Deberá considerar en primer lugar a aquellas firmas que expresen interés y que tengan la calificaciones apropiadas. Las listas cortas deberán incluir entre tres y seis firmas con una amplia representación geográfica; no más de dos podrán

¹³ El Prestatario prepara el anuncio general de adquisiciones y lo envía al Banco, que se encarga de su publicación en *United Nations Development Business* (UNDB) (véase el párrafo 5 del Apéndice 4).

¹⁴ Contratos con un costo previsto superior al equivalente de US\$200.000.

¹⁵ Véase el párrafo 1.15.

pertenecer al mismo país y por lo menos una deberá ser de un país en desarrollo, a menos que no se haya podido establecer la existencia de firmas calificadas en países en desarrollo. A los efectos de establecer la lista corta, la nacionalidad de la firma será la del país en que se encuentre registrada o haya sido constituida. El Banco podrá pedir al Prestatario que amplíe o reduzca la lista corta; sin embargo, una vez que el Banco haya emitido la "no objeción" sobre la lista, el Prestatario no podrá agregar ni suprimir nombres sin la anuencia del Banco. El Prestatario deberá proporcionar la lista corta definitiva a las firmas que hayan expresado interés, así como a cualquiera otra firma 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 es de pequeño valor¹⁶, si se dispone de un número suficiente de firmas calificadas (por lo menos tres) a costos competitivos y si es evidente que no se justifica una competencia que incluya a consultores extranjeros. Sin embargo, si hay firmas extranjeras que han expresado interés, no deberá excluirse su consideración.

Preparación y emisión del pedido de propuestas (PP)

2.8 El PP comprenderá a) una carta de invitación, b) información para los consultores, c) los términos de referencia y d) el contrato propuesto. Toda vez que sea posible, los prestatarios deberán utilizar uno de los PP estándar emitidos por el Banco. Los prestatarios deberán incluir la lista de todos los documentos comprendidos en el PP.

Carta de invitación (CI)

2.9 En la CI deberá constar la intención del Prestatario de celebrar un contrato para el suministro de servicios de consultoría, la fuente de financiamiento, los detalles del contratante y la

¹⁶ Los valores máximos en dólares que definen a los contratos como de "pequeño" valor se determinarán en cada caso, teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del trabajo, pero en ningún caso deberán exceder el equivalente de US\$200.000.

fecha, hora y dirección para la presentación de las propuestas.

Información para los consultores (IC)

2.10 La IC deberá incluir toda información necesaria para ayudar a los consultores a preparar propuestas que respondan a lo solicitado, y deberá aportar la mayor transparencia posible al procedimiento de selección al suministrar información sobre el proceso de evaluación e indicar los criterios y factores de evaluación y su ponderación respectiva, y el puntaje mínimo aceptable de calidad. En la IC no se indicará el presupuesto (ya que el costo es uno de los criterios para la selección), pero se indicará la participación esperada de los profesionales clave (tiempo del personal). Sin embargo, los consultores tendrán libertad para preparar sus propias estimaciones del tiempo del personal necesario para llevar a cabo el trabajo. En la IC se especificará el plazo de validez de la propuesta (generalmente entre 60 y 90 días). En el Apéndice 2 figura una lista detallada de la información que se deberá incluir en la IC.

Contrato

2.11 En la Sección IV de estas Normas se presentan brevemente los tipos más comunes de contrato. Los prestatarios utilizarán el contrato estándar apropiado emitido por el Banco, con los cambios mínimos que éste considere aceptables y que sean necesarios para cubrir cuestiones específicas relativas a un país o un proyecto. Todo cambio de ese tipo se introducirá solamente por medio de las hojas de datos del contrato, o a través de condiciones especiales del contrato, y no mediante cambios en la redacción de las condiciones generales del contrato incluidas 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 adquisiciones, capacitación de estudiantes en universidades, actividades de publicidad en la privatización, o acuerdos de asistencia recíproca, los prestatarios deberán utilizar otros formularios de contrato que el Banco considere aceptables.

Recepción de las propuestas

2.12 El Prestatario deberá conceder a los consultores tiempo suficiente para preparar sus propuestas. El plazo que se conceda dependerá del trabajo de que se trate, pero normalmente no deberá ser inferior a cuatro semanas ni superior a tres meses (por ejemplo, para trabajos que requieran el establecimiento de una metodología sofisticada o la preparación de un plan maestro multidisciplinario). Durante ese período, las firmas podrán solicitar aclaraciones respecto de la información proporcionada en el PP. El Prestatario presentará las aclaraciones por escrito y enviará 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 prorrogará el plazo para la presentación de propuestas. Las propuestas técnicas y financieras deberán presentarse al mismo tiempo. No se aceptarán enmiendas a las propuestas técnicas o financieras una vez cumplido el plazo. Con el fin de salvaguardar la integridad del proceso, las propuestas técnicas y financieras se presentarán en sobres cerrados y separados. Los sobres con las propuestas técnicas serán abiertos inmediatamente por un comité de funcionarios provenientes de los departamentos apropiados (técnico, financiero, jurídico, según corresponda), después de la hora de cierre para la presentación de propuestas. Las propuestas financieras permanecerán cerradas y quedarán depositadas en poder de un notario público respetable o una autoridad independiente hasta que se proceda a abrirlas en público. Toda propuesta que se reciba con posterioridad a la hora de cierre para la presentación de propuestas será devuelta sin abrir.

Evaluación de las propuestas: consideración de la calidad y el costo

2.13 La evaluación de las propuestas se efectuará en dos etapas; primero la calidad, y a continuación el costo. Los encargados de evaluar las propuestas técnicas no tendrán acceso a las propuestas financieras sino hasta que la evaluación técnica, incluidos los exámenes y la “no objeción” del Banco” haya concluido. Sólo entonces se abrirán las propuestas financieras. La evaluación se llevará a cabo de plena conformidad con las disposiciones del PP.

Evaluación de la calidad

2.14 El Prestatario evaluará cada propuesta técnica (utilizando un comité de evaluación integrado por tres o más especialistas en el sector) teniendo en cuenta varios criterios: a) la experiencia del Consultor en relación con la tarea asignada, b) la calidad de la metodología propuesta, c) las calificaciones profesionales del personal clave propuesto, d) la transferencia de conocimientos, y e) la medida en que se incluya a nacionales en el personal clave que desempeñará el trabajo. Se calificará cada criterio conforme a una escala de 1 a 100 y luego se ponderará cada calificación, lo que dará un puntaje. Las siguientes ponderaciones son indicativas y pueden ajustarse para ciertas circunstancias específicas. Las ponderaciones propuestas se darán a conocer en el PP.

| | |
|--|----------------|
| Experiencia específica del Consultor: | 5 a 10 puntos |
| Metodología: | 20 a 50 puntos |
| Personal clave: | 30 a 60 puntos |
| Transferencia de conocimientos ¹⁷ : | 0 a 10 puntos |
| Participación de nacionales ¹⁸ : | 0 a 10 puntos |
| Total: | 100 puntos |

2.15 Normalmente el Prestatario dividirá estos criterios en subcriterios. Por ejemplo, en el caso de la metodología los subcriterios podrían ser *innovación y nivel de detalle*. Sin embargo, se utilizará el número mínimo de subcriterios que sea indispensable. El Banco recomienda no utilizar listas excesivamente detalladas de subcriterios que puedan hacer de la evaluación un procedimiento mecánico más bien que una evaluación profesional de las propuestas. Se puede asignar una ponderación relativamente pequeña a la experiencia, pues este

¹⁷ La transferencia de conocimientos puede ser el objetivo principal de algunos trabajos; en esos casos, se le debe asignar una ponderación mayor que denote su importancia.

¹⁸ Según se desprende del número de nacionales que forman parte del personal clave presentado por firmas extranjeras y nacionales.

criterio ya se ha tenido en cuenta al incluir al Consultor en la lista corta. Se asignará una ponderación mayor a la metodología cuando se trate de tareas más complejas (por ejemplo, estudios de factibilidad o de gestión multidisciplinarios).

2.16 Se recomienda evaluar únicamente al personal clave. Debido a que el personal clave es el que determina en definitiva la calidad del desempeño, se asignará una ponderación mayor a este criterio si el trabajo propuesto es complejo. El Prestatario examinará la información sobre las calificaciones y la experiencia del personal clave propuesto que figura en sus *curricula vitae*, los que deberán ser fidedignos y completos y estar firmados por un funcionario autorizado del Consultor y por la persona propuesta. Cuando el trabajo por realizar dependa fundamentalmente del desempeño del personal clave, como por ejemplo, del Administrador del proyecto dentro de un equipo numeroso de determinadas personas, puede ser conveniente realizar entrevistas. Se calificará a las personas de acuerdo a los tres subcriterios siguientes, siempre que sean aplicables al trabajo:

- a) Calificaciones generales: educación general y capacitación, años de experiencia, cargos desempeñados, tiempo que ha estado empleado en la firma de consultores, experiencia en países en desarrollo, etc.;
- b) Aptitud para el trabajo: educación, capacitación y experiencia en el sector, el campo, el tema y otros aspectos concretos de importancia para el trabajo de que se trate, y
- c) Experiencia en la región: conocimiento del idioma local, la cultura, el sistema administrativo, la organización del gobierno, etc.

2.17 Los prestatarios evaluarán cada propuesta sobre la base de la medida en que ésta responda a los TR. Una propuesta se considerará inadecuada y será rechazada en esta etapa si no responde a importantes aspectos de los TR o si no logra el puntaje mínimo en materia técnica que se especifica en el PP.

2.18 Al final del proceso, el Prestatario preparará un informe de evaluación sobre la "calidad" de las propuestas. En el informe se fundamentarán los

resultados de la evaluación y se describirán los puntos fuertes y débiles de las propuestas. Todos los documentos referentes a la evaluación, como las hojas de calificación de cada propuesta, deberán conservarse hasta que el proyecto se termine y se haya realizado la correspondiente evaluación *ex post*.

Evaluación del costo

2.19 Una vez finalizada la evaluación de la calidad, el Prestatario notificará a los consultores cuyas propuestas no obtuvieron la calificación mínima necesaria o no se ajustaron al PP o a los TR, con la indicación de que sus propuestas financieras les serán devueltas sin abrir después de terminado el proceso de selección. El Prestatario notificará simultáneamente a los consultores que hayan obtenido la calificación mínima necesaria, e indicará la fecha y hora fijadas para abrir las propuestas financieras. La fecha de apertura será por lo menos dos semanas posterior a la fecha de notificación. Las propuestas financieras serán abiertas en público en presencia de los representantes de los consultores que decidan asistir. Cuando se abran las propuestas financieras, se leerán en voz alta y se tomará nota del nombre de la firma de consultores, el puntaje de calidad obtenido y los precios propuestos, y se enviará de inmediato al Banco una copia de esa nota. El Prestatario preparará las actas de la apertura pública.

2.20 El Prestatario examinará enseguida las propuestas financieras. Si hay errores aritméticos, deberán corregirse. A los fines de comparar las propuestas, los costos deberán convertirse a una sola moneda escogida por el Prestatario (moneda nacional o una moneda extranjera plenamente convertible) según lo indicado en el PP. El Prestatario deberá 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 especificará la fuente y fecha del tipo de cambio que se habrá de utilizar, 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.

2.21 Para propósitos de evaluación, el "costo" excluirá los impuestos locales, pero incluirá otros gastos reembolsables, como viajes, traducciones, impresión de informes y gastos de secretaría. Se podrá asignar un puntaje financiero de 100 a la propuesta de costo más bajo, y puntajes financieros inversamente proporcionales a sus respectivos precios a las demás propuestas. Alternativamente se podrá asignar calificaciones directamente proporcionales al costo o utilizar otra metodología. En el PP se deberá describir la metodología que se utilizará.

Evaluación combinada de la calidad y el costo

2.22 El puntaje total se obtendrá sumando los puntajes ponderados relativos a la calidad y el costo. El factor de ponderación del "costo" se elegirá teniendo en cuenta la complejidad del trabajo y la importancia relativa de la calidad. Salvo que se trate de los tipos de servicio especificados en la Sección III, la ponderación asignada al costo estará normalmente comprendida entre 10 y 20 puntos, pero en ningún caso será superior a 30 puntos de un total de 100. Las ponderaciones propuestas para la calidad y el costo se indicarán en el PP. Se invitará a negociaciones a la firma que obtenga el puntaje total más alto.

Negociaciones y adjudicación del contrato

2.23 Durante las negociaciones se discutirán los TR, la metodología, la dotación de personal, los insumos que aportará el Prestatario y las condiciones especiales del contrato. Dichas discusiones no alterarán sustancialmente los TR iniciales ni los términos del contrato, a fin de que la calidad del producto final, su costo y la validez de la evaluación inicial no resulten afectados. No se deberán efectuar reducciones importantes de los insumos de trabajo con el solo propósito de ajustarse al presupuesto. Los TR definitivos y la metodología convenida se incorporarán en la "Descripción de los Servicios", que formará parte del contrato.

2.24 No se deberá permitir a la firma seleccionada que efectúe sustituciones del personal clave, a menos que las partes convengan en que el retraso indebido del proceso de selección hace inevitable tal sustitución o en que tales cambios son fundamentales para alcanzar los objetivos del trabajo¹⁹. Si este no fuera el caso y si se determina que en la propuesta se ofrecieron los servicios del personal clave sin haber confirmado la disponibilidad de éste, se podrá descalificar a la firma y continuar el proceso con la siguiente firma mejor calificada. El personal clave que se proponga como reemplazo deberá tener calificaciones profesionales iguales o mejores que las del personal clave propuesto inicialmente.

2.25 En el curso de las negociaciones financieras se deberán 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 serán incorporadas en el contrato. A menos que existan motivos excepcionales para ello, las tarifas unitarias propuestas para los meses-funcionario y los gastos reembolsables no serán objeto de negociación, puesto que ya han sido un factor de selección en el costo de la propuesta,

2.26 Si las negociaciones no culminan en un contrato aceptable, el Prestatario las dará por concluidas e invitará a negociaciones a la siguiente firma mejor clasificada. El Prestatario deberá consultar al Banco antes de tomar esta decisión. Se deberá informar al Consultor de las razones para poner término a las negociaciones. Una vez iniciadas las negociaciones con la siguiente firma mejor clasificada, el Prestatario no deberá reabrir las negociaciones anteriores. Después de que las negociaciones hayan finalizado exitosamente, el Prestatario deberá notificar con prontitud a las demás firmas incluidas en la lista corta que no fueron seleccionadas para la adjudicación.

¹⁹ El establecimiento de períodos realistas de validez de la propuesta en el PP y la realización de una evaluación eficiente reducen al mínimo este peligro.

Rechazo de todas las propuestas y nueva invitación

2.27 El rechazo por el Prestatario de la totalidad de las propuestas sólo se considerará justificado si todas ellas son inadecuadas y ninguna responde a los requerimientos, ya sea porque presentan deficiencias importantes en lo que respecta al cumplimiento de los TR, o porque su costo es considerablemente superior a la estimación inicial. En este último caso, se deberá investigar, en consulta con el Banco, la factibilidad de aumentar el presupuesto o de reducir el alcance de los servicios con la firma. Antes de rechazar todas las propuestas e invitar a presentar nuevas propuestas, el Prestatario deberá notificar al Banco indicándole las razones del rechazo de todas las propuestas, y deberá obtener la "no objeción" del Banco antes de proceder al rechazo de las propuestas y a la iniciación del nuevo proceso. El nuevo proceso podrá incluir la modificación del PP (incluso la lista corta) y el presupuesto. Las modificaciones serán convenidas con el Banco.

Confidencialidad

2.28 La información relativa a la evaluación de las propuestas y a las recomendaciones sobre adjudicaciones no se dará 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 notificado la adjudicación del contrato a la firma ganadora.

III. OTROS MÉTODOS DE SELECCIÓN

Generalidades

3.1 En ciertas circunstancias, la SBCC no es el método más apropiado para la selección de los consultores y otros resultan más adecuados. Los métodos de selección específicos y el tipo de servicios al que se aplican se determinan mediante acuerdo entre el Banco y el Prestatario y se establecen en el Convenio de Préstamo. En la presente sección se describen otros métodos de selección y las circunstancias en que normalmente resultan apropiados. En lo que respecta a la publicidad y la preparación de la lista corta, se aplicarán las disposiciones pertinentes de la Sección II (SBCC) en los casos en que el procedimiento sea competitivo.

Selección basada en la calidad (SBC)

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

- a) Trabajos complejos o altamente especializados, en que los TR 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) Trabajos que producen 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) Trabajos que se pueden ejecutar en formas sustancialmente distintas, de manera que las

propuestas no serán comparables (por ejemplo, asesoramiento en materia de gestión, 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 no se dará información sobre el presupuesto estimado, pero se podrá dar una estimación del tiempo de trabajo del personal clave, especificando, sin embargo, que esa información sólo se da a título indicativo y que los consultores podrán 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 (párrafos 2.13 a 2.18), 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 negociarán la propuesta financiera y el contrato. Todos los demás aspectos del proceso de selección serán idénticos a los de la SBCC. Sin embargo, si se ha pedido a los consultores que presenten inicialmente propuestas financieras junto con las propuestas técnicas, se incorporarán medidas similares a las del proceso de SBCC (párrafo 2.12) con el fin de asegurarse de que sólo se abrirá el sobre con los precios de la propuesta seleccionada y que los demás sobres serán devueltos sin abrir, después de que las negociaciones hayan concluido exitosamente.

Selección cuando el presupuesto es fijo

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 deberá 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 TR se deberán preparar con especial cuidado a fin de garantizar que el presupuesto será suficiente para que los

consultores realicen las tareas previstas. Primero se evaluarán todas las propuestas técnicas, tal como con el método de SBCC. Luego se procederá a abrir en público los sobres con los precios. Las propuestas que excedan al presupuesto indicado serán rechazadas. El Consultor que haya presentado la propuesta técnica mejor clasificada de todas será seleccionado e invitado a negociar un contrato (párrafos 2.13 a 2.19 y 2.23 a 2.25).

Selección basada en el menor costo

3.6 Este método es más apropiado para seleccionar consultores que hayan de realizar trabajos de tipo estándar o rutinario (auditorías, diseño técnico de obras poco complejas y otros similares) para los que existen prácticas y normas bien establecidas y en los que el monto del contrato es pequeño²⁰. 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 mínimo se rechazan y los sobres con las propuestas financieras de los consultores restantes se abren en público. A continuación se selecciona la firma que ofrece el precio más bajo. Cuando se aplique este método, la calificación mínima se establecerá teniendo presente que todas las propuestas que excedan el mínimo compiten sólo con respecto al "costo". La calificación mínima se indicará en el PP.

Selección basada en las calificaciones de los consultores

3.7 Este método se puede utilizar para trabajos de "muy pequeño"²¹ valor para los cuales no se justifica ni la preparación ni la evaluación de propuestas competitivas. En tales casos, el Prestatario preparará los TR; solicitará expresiones de interés e información sobre la experiencia y la competencia

²⁰ Véase la nota al pie 16.

²¹ Los valores máximos en dólares que definen a los contratos como de "muy pequeño" valor se determinarán en cada caso, tomando en cuenta la naturaleza y complejidad del trabajo, pero en ningún caso deberán exceder el equivalente de US\$100.000.

de los consultores en lo que respecta al trabajo; confeccionará una lista corta y seleccionará a la firma que tenga las calificaciones y las referencias más apropiadas. Se pedirá a la firma seleccionada que presente una propuesta técnica conjuntamente con una propuesta financiera y se la invitará luego a negociar el contrato.

Selección directa

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 a consultores de todos los países miembros en la medida que sea posible.

3.9 La selección directa puede resultar apropiada sólo si se presenta una clara ventaja sobre el proceso competitivo: a) en el caso de tareas que constituyen una continuación natural de trabajos realizados anteriormente por la firma (véase el párrafo que sigue), b) en los casos en que una selección rápida es esencial (por ejemplo, si se trata de una operación de emergencia), c) en el caso de trabajos de valor muy pequeño²², o d) en los casos en que una firma es la única capacitada para realizar el trabajo o cuya experiencia es de gran valor para el mismo.

3.10 En el PP inicial se deberá especificar si la continuidad es esencial para trabajos posteriores. Si fuera práctico, entre los factores que se consideren para la selección del consultor se deberá 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

²² Véase la nota al pie 21.

satisfactorio. Para esos trabajos 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 TR proporcionados por el Prestatario, los que luego se negociarán.

3.11 Si el contrato inicial no fue adjudicado como resultado de un proceso competitivo o si fue adjudicado conforme a financiamiento condicionado o adquisición reservada, 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 deberá 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.

Prácticas comerciales

3.12 En el caso de préstamos cuyo importe es represtado por un intermediario financiero a empresas del sector privado o a empresas comerciales autónomas del sector público, el Subprestatario podrá seguir las prácticas establecidas del sector privado o prácticas comerciales que sean aceptables para el Banco. También deberá considerarse la posibilidad de utilizar los procedimientos competitivos descritos anteriormente, sobre todo cuando se trate de trabajos de gran envergadura.

Selección de determinados tipos de consultores

3.13 *Selección de organismos de las Naciones Unidas como consultores.* Se puede contratar como consultores a organismos de las Naciones Unidas si éstos están capacitados para proporcionar asistencia técnica y asesoramiento en su campo de especialización. Sin embargo, no recibirán trato preferencial alguno en un proceso competitivo de selección, con la salvedad de que los prestatarios podrán aceptar los privilegios e inmunidades concedidos en virtud de convenios internacionales vigentes a los organismos de las Naciones Unidas y su personal, y podrán 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 y otras facilidades, y las disposiciones especiales de pago, se evaluarán y neutralizarán en la comparación de costos. Se podrá contratar a organismos de las Naciones Unidas mediante selección directa si se cumplen los criterios señalados en la Sección 3.9.

3.14 *Utilización de organizaciones no gubernamentales (ONG).* Las ONG son organizaciones de voluntarios 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 o los enfoques participatorios. Se pueden incluir ONG en la lista corta si éstas expresan interés y siempre que el Prestatario y el Banco estén satisfechos con sus calificaciones. Para trabajos con énfasis en la participación y en un conocimiento apreciable de la situación local, la lista corta podrá estar constituida enteramente por ONG. En ese caso, se seguirá el procedimiento de SBCC, y los criterios para la evaluación deberán guardar relación con las condiciones únicas de las ONG, como su trabajo voluntario, su carencia de fines de lucro, su conocimiento de la realidad local, la magnitud de sus operaciones y su reputación. Los prestatarios podrán efectuar la selección de la ONG mediante selección directa, siempre y cuando se cumplan los criterios señalados en la Sección 3.9.

3.15 *Agentes de adquisiciones (AA).* 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. Por lo general se paga a los AA un porcentaje del valor de las adquisiciones que realizan, o la combinación de un porcentaje de ese tipo más una suma fija. Los AA se seleccionarán utilizando procedimientos de SBCC, asignándose al costo una ponderación de hasta el 50%. Se deberá utilizar el contrato estándar²³

²³ En preparación.

aplicable a las agencias de adquisiciones, con pagos basados en un porcentaje del total de adquisiciones o del valor de los meses-personal, o en ambos. Cuando los AA sólo proporcionen servicios de asesoramiento y no actúen como "agentes" ni reciban porcentaje alguno, se deberán seleccionar siguiendo los procedimientos apropiados para trabajos de consultoría especificados en estas Normas.

3.16 *Agentes de inspección.* Los prestatarios podrán considerar la contratación de agencias de inspección para que inspeccionen y certifiquen los bienes antes de su embarque, o a su llegada al país prestatario. La inspección de las agencias 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. Las agencias de inspección se seleccionarán utilizando procedimientos de SBCC que asignen al costo una ponderación de hasta el 50% y un tipo de contrato en que los pagos estén basados en un porcentaje del valor de los bienes inspeccionados y certificados.

3.17 *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 seleccionarán sobre la base del costo y la calidad. En el PP se establecerán criterios de selección que guarden estrecha relación con la actividad --por ejemplo, experiencia en trabajos 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 establecerá el mismo honorario fijo para todos los consultores incluidos en la lista corta, el que se indicará en el PP. Además, el puntaje financiero se basará en la

comisión de éxito, calculada como porcentaje de un valor teórico de los bienes dado a conocer con anterioridad. Si para la evaluación se tienen en cuenta ambos factores (especialmente si se trata de grandes contratos), se podrá asignar al costo una ponderación mayor que la recomendada en el párrafo 2.22, o bien la selección podrá basarse únicamente en el costo y realizarse entre quienes obtengan o sobrepasen la calificación mínima. En el PP se establecerá claramente la forma en que las propuestas deberán presentarse y cómo se compararán.

3.18 *Audidores.* Generalmente los auditores llevan a cabo sus tareas en conformidad con TR y normas profesionales perfectamente definidos. Se seleccionarán conforme al método de SBCC, en que el costo será 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.

3.19 *"Contratistas de servicios".* La ejecución de proyectos, en los sectores sociales, puede requerir, en particular, la contratación de gran cantidad de personas que prestan servicios por contrato (por ejemplo, trabajadores sociales, como enfermeras y personal paramédico). Las descripciones de funciones, las calificaciones mínimas, las condiciones de empleo, los procedimientos de selección, y la medida en que el Banco examina esos procedimientos y documentos deberán indicarse en la documentación del proyecto y en el Convenio de Préstamo.

IV. TIPOS DE CONTRATO Y DISPOSICIONES IMPORTANTES

Tipos de contrato

4.1 *Contrato por una suma global (a precio fijo)*²⁴. Los contratos por una suma global se utilizan principalmente para trabajos en que el contenido y la duración de los servicios, así como el producto que se exige de los consultores, se encuentran claramente definidos. Se utilizan 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, etc. Los pagos están vinculados a los productos (entregas), como informes, planos, listas de cantidades, documentos de licitación y programas de computación. Los contratos por una suma global son fáciles de administrar porque los pagos se efectúan contra entrega de productos claramente especificados.

4.2 *Contrato en base al tiempo trabajado*²⁵. Este tipo de contrato es apropiado cuando resulta difícil definir el alcance y la duración de los servicios, ya sea porque éstos están relacionados con actividades de terceros respecto de los cuales los plazos de ejecución pueden variar, o porque la aportación que se requiere de los consultores para alcanzar los objetivos del trabajo es difícil de determinar. Este tipo de contrato se utiliza en general para estudios complejos, supervisión de obras de construcción, servicios de asesoramiento, y para la mayoría de los trabajos de capacitación. Los pagos se basan en las tarifas por hora, día, semana o mes convenidas para el personal (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 del personal incluyen sueldos, cargas sociales, gastos generales, comisiones (o utilidades) y, si procede, bonificaciones especiales. En este tipo de contrato se establecerá un monto

²⁴ Contrato estándar para servicios de consultoría
(Remuneración mediante pago de una suma global).

²⁵ Contrato estándar para servicios de consultoría
(Servicios complejos en base al tiempo trabajado).

máximo para el total de pagos que se han de efectuar a los consultores. En dicho monto se deberá incluir una reserva para contingencias que permita cubrir el costo de trabajos inesperados o de una prolongación imprevista del trabajo, así como una suma para cubrir los ajustes de precios, cuando corresponda. Los contratos sobre la base del tiempo trabajado deben ser supervisados estrechamente y administrados por el contratante a fin de asegurar que el trabajo marche en forma satisfactoria y que los pagos solicitados por los consultores sean adecuados.

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

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

4.5 *Contrato con entrega no definida de los servicios (convenio de precios).* Este contrato se utiliza cuando los prestatarios necesitan contar con servicios especializados "a pedido" de asesoramiento sobre una actividad determinada, cuyo alcance y plazo no se pueden establecer por anticipado. Se utiliza por lo general para asegurar la disponibilidad de servicios de "asesores" para la ejecución de proyectos complejos (por ejemplo, un grupo de expertos sobre presas), de conciliadores expertos para integrar grupos de solución de controversias, reformas institucionales, asesoramiento sobre adquisiciones, identificación y solución de problemas técnicos, etc., normalmente por períodos de un año o más. El Prestatario y la firma acuerdan los precios unitarios que se han de pagar a los expertos, y los pagos se hacen sobre la base del tiempo efectivamente empleado en los servicios.

Disposiciones importantes

4.6 *Moneda.* En el PP se indicará claramente que las firmas podrán expresar el precio de sus servicios en la moneda de cualquier país miembro del Banco²⁶. Si los consultores lo desean, pueden expresar el precio como una suma de cantidades en distintas monedas extranjeras, con la salvedad de que la propuesta no puede incluir más de tres divisas. El Prestatario puede exigir que los consultores expresen en la moneda del país del Prestatario la parte del precio que corresponda a gastos que hayan de efectuarse en el país. Los pagos relacionados con el contrato se harán en la moneda o monedas en que esté expresado el precio en la propuesta.

²⁶ Hasta el 31 de diciembre del año 2001, el precio de los servicios se puede expresar también en las monedas nacionales de los países miembros de la Unión Monetaria Europea (chelín austríaco, franco belga, marco finlandés, franco francés, marco alemán, libra irlandesa, lira italiana, franco luxemburgués, florín neerlandés, escudo portugués y peseta española). El 1º de enero de 1999, el euro pasó a reemplazar a estas monedas. A partir de esa fecha, dichas monedas se fijaron irrevocablemente en relación con el euro. Esas monedas seguirán existiendo como subdenominaciones no decimales del euro hasta el 31 de diciembre del año 2001.

4.7 *Ajuste de precios.* A fin de ajustar la remuneración para tener en cuenta la inflación externa y/o local, se incluirá una disposición sobre ajuste de precios si se prevé que la duración del contrato será superior a 18 meses.

Excepcionalmente, los contratos de duración menor podrán incluir una disposición sobre ajuste de precios si se espera que la inflación externa o local sea elevada e impredecible.

4.8 *Disposiciones sobre pagos.* Las disposiciones sobre pagos, incluidas las cantidades que se pagarán, el calendario de pagos y los procedimientos de pago²⁷, serán acordadas en el curso de las negociaciones. Los pagos podrán hacerse a intervalos regulares (como en el caso de los contratos en base al tiempo trabajado) o contra entrega del producto convenido (como en el caso de los contratos por una suma global). Los pagos de anticipos (por ejemplo, para cubrir los costos de movilización) superiores al 10% del monto del contrato normalmente se respaldarán con garantías por anticipo.

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

- a) El Banco podrá pagar a los consultores directamente a solicitud del Prestatario o, en casos excepcionales, mediante una carta de crédito (véase el Apéndice 3);
- b) Sólo se retendrán las cantidades que estén en disputa y el resto de la factura se pagará de acuerdo al contrato, y
- c) El contrato estipulará el pago de gastos financieros si, por falta del contratante, el pago se atrasa más allá de la fecha permitida por el contrato; la tasa correspondiente a dichos gastos se especificará en el contrato.

4.10 *Garantía de seriedad de la oferta y garantía de cumplimiento.* No se recomienda la emisión de este tipo de garantías para los servicios de consultoría. Su cumplimiento con frecuencia está sujeto a interpretación, es fácil hacer uso indebido de ellas y tienden a aumentar los costos para la

²⁷ Véase el Apéndice 3.

industria de consultoría sin producir beneficios evidentes, costos que eventualmente pasan al Prestatario.

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

4.12 *Conflicto de intereses.* El Consultor no recibirá ninguna otra remuneración en relación con el trabajo, salvo la estipulada en el contrato. Ni el Consultor ni sus filiales realizarán actividades de consultoría que estén en conflicto con los intereses del contratante en virtud del contrato, ni podrán participar más adelante en el suministro de bienes, la construcción de obras o la compra de activo alguno, ni en la prestación de otros servicios relacionados con el trabajo, salvo que se trate de la continuación de los "Servicios" previstos en el contrato vigente.

4.13 *Responsabilidad profesional.* El Consultor llevará a cabo su trabajo con la debida diligencia y de conformidad con las normas vigentes de la profesión. Debido a que la responsabilidad del Consultor ante el Prestatario se regirá por la ley aplicable, no es necesario que el contrato incluya este aspecto a menos que las partes deseen limitar dicha responsabilidad. Si lo hacen, deberán verificar que a) no se establezcan tales limitaciones en caso de negligencia grave o incumplimiento deliberado de las obligaciones por parte del Consultor; b) la responsabilidad del Consultor ante el Prestatario no quede limitada en ningún caso a una cantidad inferior al total de pagos que se han de efectuar en virtud del contrato del Consultor, o al importe que el Consultor tiene derecho a percibir conforme al

seguro contratado, si éste fuese superior²⁸, y c) tales limitaciones se refieran únicamente a la responsabilidad del Consultor frente al contratante y no a la responsabilidad del Consultor ante terceros.

4.14 *Sustitución de personal.* Si en el curso de un trabajo se hace necesaria la sustitución de personal (por ejemplo, por mala salud o por incompetencia), para reemplazar a ese personal, el Consultor deberá proponer para la aprobación del Prestatario candidatos que ya tengan por lo menos las mismas calificaciones.

4.15 *Ley aplicable y solución de controversias.* El contrato deberá contener disposiciones relativas a la ley aplicable y al foro en que se han de dirimir las controversias. El arbitraje comercial internacional puede tener ventajas prácticas respecto a otros métodos de solución de controversias. Por lo tanto, se recomienda a los prestatarios que estipulen esta modalidad de arbitraje. No deberá nombrarse al Banco como árbitro ni pedírsele que designe uno²⁹.

²⁸ Se insta al Prestatario a que contrate seguros contra posibles riesgos por una cantidad superior a esos límites.

²⁹ Queda entendido, sin embargo, que los funcionarios del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) son libres de nombrar árbitros en su calidad de funcionarios de dicha entidad.

V. SELECCIÓN DE CONSULTORES INDIVIDUALES

5.1 Normalmente se emplea a consultores individuales para trabajos para los que a) no se necesitan equipos de personal, b) no se necesita apoyo profesional adicional externo (de la oficina central), y c) la experiencia y las calificaciones de la persona son los requisitos primordiales. Si debido al alto número de consultores individuales la coordinación, la administración o la responsabilidad colectiva se hicieran difíciles, sería preferible contratar a una firma de consultores.

5.2 La selección de consultores individuales se hace teniendo en cuenta sus calificaciones para realizar el trabajo. Se pueden seleccionar sobre la base de referencias o mediante la comparación de las calificaciones de quienes expresen interés en el trabajo, o bien el Prestatario puede ponerse directamente en contacto con ellos. Las personas contratadas por el Prestatario deberán reunir todas las condiciones que sean pertinentes y ser plenamente capaces de realizar el trabajo. La capacidad de los consultores se juzgará sobre la base de sus antecedentes académicos, su experiencia y, si corresponde, su conocimiento de las condiciones locales, como el idioma, la cultura, el sistema administrativo y la organización del gobierno.

5.3 En algunas ocasiones, los funcionarios permanentes o asociados de una firma de consultores pueden estar disponibles para trabajar como consultores independientes. En esos casos, las disposiciones sobre conflicto de intereses descritas en las presentes Normas se aplicarán a la empresa matriz.

APÉNDICE 1

EXAMEN POR EL BANCO DE LA SELECCIÓN DE CONSULTORES

Programación del proceso de selección

1. El Banco deberá examinar el proceso de selección que proponga el Prestatario para la contratación de consultores, el que comprenderá la estimación de costos, la agrupación de los contratos, los procedimientos aplicables, la lista corta de selección, los criterios de selección, etc., a fin de comprobar que éstos se ajusten a estas Normas y al programa de ejecución y desembolsos propuestos. El Prestatario informará prontamente al Banco cuando se produzca una demora o cualquier otro cambio en la programación del proceso de contratación que pudiera afectar significativa y desfavorablemente la ejecución oportuna y satisfactoria del proyecto, y acordará con el Banco las medidas que hayan de tomarse para corregir esa situación.

Examen previo

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

- a) Antes de enviar el PP, el Prestatario deberá presentar al Banco, para que éste las examine, la lista corta de selección y el PP propuestos, e introducirá en dicha lista y en los documentos las modificaciones que el Banco razonablemente solicite. Para cualquier modificación posterior se requerirá la "no objeción" del Banco antes de que el PP sea remitido a los consultores incluidos en la lista corta.

Una vez que se hayan evaluado las propuestas técnicas, el Prestatario deberá presentar al Banco, con antelación suficiente para permitir su examen, un informe de evaluación técnica (preparado, si el Banco así lo solicita, por expertos aceptables para el

Banco) y un ejemplar de las propuestas, si el Banco lo solicita. Si el Banco determina que la evaluación técnica no está en consonancia con las disposiciones del PP, informará de ello prontamente al Prestatario e indicará las razones de su determinación. El Prestatario solicitará la "no objeción" del Banco si en el informe de evaluación se recomienda el rechazo de todas las propuestas.

En el caso de contratos cuyo valor no alcance el límite especificado en el Convenio de Préstamo, el Prestatario notificará al Banco los resultados de la evaluación técnica antes de proceder a la apertura de las propuestas financieras.

- b) Después de recibir la "no objeción" del Banco a la evaluación técnica, el Prestatario procederá a la apertura de los sobres que contengan las propuestas financieras y luego a la evaluación financiera de conformidad con las disposiciones del PP. El Prestatario deberá presentar al Banco, con antelación suficiente para permitir su examen, el informe final de evaluación junto con el nombre de la firma que propone como ganadora. Si el Banco determina que la evaluación y la selección propuesta no están en consonancia con las disposiciones del PP, informará de ello prontamente al Prestatario e indicará las razones de su determinación. En caso contrario, el Banco hará saber su "no objeción" a la selección propuesta.
- c) Una vez concluidas las negociaciones con la firma seleccionada, el Prestatario proporcionará al Banco la versión definitiva del contrato, en la que pondrá de relieve cualquier sustitución del personal clave o cualquier modificación de los TR y del contrato respecto del cual se invitó a presentar propuestas. Sin la "no objeción" del Banco, los términos y condiciones del contrato no deberán diferir considerablemente de los términos y condiciones sobre cuya base se haya invitado a presentar propuestas. El Prestatario adjudicará el contrato sólo después de haberse recibido la "no objeción" del Banco.

- d) El Prestatario presentará al Banco un ejemplar del contrato definitivo tan pronto como éste se firme y con anterioridad a la primera solicitud de desembolso con respecto a dicho contrato.
- e) La descripción y el monto del contrato, junto con el nombre y la dirección de la firma, podrán ser dados a conocer por el Banco tan pronto como el Prestatario confirme la adjudicación del contrato.

Modificaciones del contrato

3. Antes de conceder una prórroga sustancial del plazo estipulado para la ejecución de un contrato, aceptar una modificación sustancial del alcance de los servicios, proceder a la sustitución de personal clave, renunciar a las condiciones de un contrato o efectuar cambios en el contrato que en conjunto elevarían el monto original del contrato en más del 15%, el Prestatario informará al Banco acerca de la prórroga, modificación, sustitución, dispensa o cambio propuestos, y de las razones de ello. Si el Banco determina que lo propuesto no está en consonancia con las disposiciones del Convenio de Préstamo, informará de ello al Prestatario a la brevedad posible, indicando las razones de dicha determinación. El Prestatario enviará al Banco, para sus archivos, una copia de todas las enmiendas que se hagan en el contrato.

Examen posterior

4. En cuanto a cada contrato que no esté sujeto a lo dispuesto en el párrafo 2, el Prestatario proporcionará al Banco, tan pronto como se firme el contrato y antes de enviar al Banco la primera solicitud de retiro de fondos de la cuenta del préstamo con respecto a dicho contrato, un ejemplar auténtico del mismo, junto con un análisis de las propuestas respectivas, las recomendaciones para la adjudicación y cualquier otra información que el Banco razonablemente solicitare. Cuando los pagos relativos al contrato hayan de efectuarse con fondos de una cuenta especial³⁰, el Prestatario proporcionará al Banco una copia del contrato, junto con la demás información requerida, antes de

³⁰ Véase el Apéndice 3.

presentarle al Banco la primera solicitud de reposición de fondos con respecto a dicho contrato. Si el Banco determina que la adjudicación del contrato o el propio contrato no se ajustan al Convenio de Préstamo, informará de ello prontamente al Prestatario, indicando las razones de dicha determinación. Estas disposiciones no se aplicarán a los contratos en los cuales los retiros de fondos del préstamo se efectúen mediante la presentación de estados de gastos³¹, en cuyo caso el Prestatario retendrá todos esos documentos para su examen ulterior por auditores independientes o por las misiones de supervisión del Banco.

Traducciones

5. Si un contrato está sujeto a examen previo, y si se ha permitido a las firmas nacionales presentar propuestas en el idioma nacional, el Prestatario proporcionará al Banco una traducción certificada al español, francés o inglés de la propuesta, el informe de evaluación y el proyecto de contrato, con objeto de facilitar su examen. El Prestatario también proporcionará al Banco una traducción certificada de toda modificación ulterior de dichos contratos.

³¹ Véase el Apéndice 3.

APÉNDICE 2

INFORMACIÓN PARA LOS CONSULTORES (IC)

En estas Normas se estipula que, toda vez que sea posible, el Prestatario deberá utilizar los PP estándar emitidos por el Banco, los que incluyen la IC o abarcan la mayoría de los trabajos. Si en circunstancias excepcionales el Prestatario necesitara enmendar la IC estándar, deberá hacerlo por intermedio de la hoja de datos técnicos y no mediante la enmienda del texto principal. La IC comprenderá los siguientes aspectos del trabajo:

- a) Una descripción muy breve del trabajo;
- b) Los formularios estándar para las propuestas técnicas y financieras;
- c) Los nombres de los funcionarios a los que se dirigirán las aclaraciones y con los cuales se reunirá el representante de los consultores, en caso necesario, e información sobre cómo establecer contacto con dichos funcionarios;
- d) Los detalles sobre el procedimiento de selección que se deberá seguir, entre ellos i) una descripción del proceso en dos etapas, si procede; ii) una lista de los criterios para la evaluación técnica y las ponderaciones asignadas a cada criterio; iii) los detalles de la evaluación financiera; iv) las ponderaciones relativas asignadas a la calidad y el costo en el caso de la SBCC; v) el puntaje mínimo aceptable de calidad, y vi) los detalles sobre la apertura en público de las propuestas financieras;
- e) Una estimación de la aportación del personal clave (en meses-personal) que se requiere de los consultores, e indicación del mínimo de experiencia, formación académica, etc., que se espera del personal clave, o estimación del presupuesto total, si no se puede sobrepasar una cifra determinada;

- f) Los detalles y la situación del financiamiento externo, si lo hubiere;
- g) Información sobre las negociaciones e información financiera y de otro tipo que la firma seleccionada deberá proporcionar durante la negociación del contrato;
- h) El plazo para la presentación de propuestas;
- i) La moneda o monedas en que se deberán expresar, comparar y pagar los costos de los servicios;
- j) Una referencia a cualesquiera leyes del país del Prestatario que puedan tener especial importancia para el contrato del consultor propuesto;
- k) Una declaración en el sentido de que la firma y cualquiera de sus filiales estarán descalificadas para suministrar posteriormente bienes o construir obras o prestar servicios en relación con el proyecto si, a juicio del Banco, tales actividades constituyen un conflicto de intereses con los servicios prestados como parte del trabajo asignado;
- l) El método con arreglo al cual se deberá presentar la propuesta, incluido el requisito de que las propuestas técnicas y las propuestas sobre precios se presenten en sobres cerrados y por separado de tal manera que haya seguridad de que el precio no influirá en la evaluación técnica;
- m) Una solicitud de que la firma invitada a presentar una propuesta i) acuse recibo del PP, y ii) informe al Prestatario si presentará una propuesta o no;
- n) La lista corta de consultores a los que se invita a presentar propuestas, y si es aceptable o no la asociación entre consultores incluidos en dicha lista;
- o) El plazo durante el cual las propuestas de los consultores se considerarán válidas (normalmente entre 60 y 90 días) y durante el cual los consultores se comprometerán a mantener sin cambios al personal clave propuesto y deberán respetar tanto las tarifas

como el precio total propuestos; en caso de prórroga del plazo de validez de la propuesta, el derecho de los consultores a no mantener su oferta;

- p) La fecha prevista para que el Consultor seleccionado comience el trabajo;
- q) Una declaración en que se indique i) si el contrato y el personal de los consultores estarán o no libres de impuestos; en caso de no estarlo, ii) cuál será la carga tributaria probable o dónde se puede obtener esa información, y una declaración en que se exija al Consultor que en la propuesta financiera incluya una cantidad por separado y claramente indicada para cubrir el pago de impuestos;
- r) Si no se han incluido en los TR o en el proyecto de contrato, detalles sobre los servicios, instalaciones, equipo y personal que deberá proporcionar el Prestatario;
- s) La división del trabajo en etapas, si procede, y la probabilidad de que haya que realizar trabajos complementarios;
- t) El procedimiento que se seguirá para proporcionar aclaraciones sobre la información dada en el PP, y
- u) Las condiciones para subcontratar una parte del trabajo.

APÉNDICE 3

DESEMBOLSOS

1. La responsabilidad por la ejecución del proyecto y, por consiguiente, por el pago de los servicios de consultoría comprendidos en él, es exclusivamente del Prestatario. Por otra parte, el Convenio Constitutivo del Banco dispone que éste debe desembolsar los fondos de los préstamos que otorga sólo a medida que el Prestatario incurre en gastos. Los desembolsos de un préstamo o una donación se efectúan solamente a petición del Prestatario, el cual, al presentar una solicitud de retiro de fondos, debe presentar comprobantes de que los fondos han sido utilizados de conformidad con lo dispuesto en el Convenio de Préstamo (o el Acuerdo de Fondo Fiduciario). Los pagos se pueden efectuar a) como reembolso al Prestatario por pago o pagos que éste haya efectuado con sus propios recursos, b) directamente a terceros (el Consultor), o c) a un banco comercial para pagar gastos con cargo a un compromiso especial emitido por el Banco Mundial que cubra una carta de crédito de un banco comercial (procedimiento que es excepcional en el caso de consultores).

2. Cuando la documentación correspondiente a los desembolsos³² sería engorrosa o voluminosa (por ejemplo, pagos por concepto de contratos de consultoría u órdenes de compra de pequeño monto), se puede reembolsar a los prestatarios contra presentación de estados de gastos, para lo cual los prestatarios deberán utilizar un formulario sencillo en el que indicará el detalle de los gastos, y retener la documentación original para su examen ulterior en el terreno por auditores independientes y por las misiones de supervisión del Banco.

3. Las cuentas especiales son cuentas rotatorias cuyos fondos provienen de un anticipo de un préstamo del Banco y que el Prestatario debe utilizar exclusivamente para cubrir la parte de los gastos en moneda nacional y extranjera que le corresponda financiar al Banco. El principal objetivo de la cuenta

³² Véase el *Manual de Desembolsos*, en el que figura una descripción detallada de los procedimientos de desembolso.

especial es ayudar al Prestatario a superar problemas de flujo de fondos y acelerar los desembolsos. El Prestatario usa los fondos de la cuenta para pagar a los consultores y a otros cuando vence el plazo para efectuar los pagos, y el Banco repone los recursos de la cuenta especial regularmente, contra recibo de una solicitud de retiro del Prestatario acompañada de documentación apropiada que demuestre que los pagos han sido efectuados. Hacia el final del desembolso del préstamo, el Banco inicia un procedimiento de recuperación para obtener documentación cabal respecto del monto del anticipo pendiente.

4. En el Convenio de Préstamo y la carta de desembolso se describen los procedimientos que se deberán seguir para el desembolso del préstamo, contándose entre ellos disposiciones sobre financiamiento retroactivo, los gastos elegibles para desembolsos conforme al procedimiento de presentación de estados de gastos, los requisitos exigidos para la administración de una cuenta especial y el valor mínimo de la solicitud de retiro de fondos. Este último varía según el monto del préstamo y la índole del proyecto. Cuando existe una cuenta especial, el valor mínimo es generalmente de entre el 10% y el 33% del total depositado en la cuenta como anticipo. En el método de pago especificado en el PP se deberán tomar en cuenta los procedimientos que hayan de seguirse para el desembolso del préstamo.

5. En el *Manual de Desembolsos* aparece una descripción completa de los procedimientos empleados por el Banco para los desembolsos.

APÉNDICE 4

GUÍA PARA LOS CONSULTORES

Propósito

1. Este apéndice tiene por objeto orientar a los consultores que deseen proporcionar servicios profesionales y de consultoría financiados por el Banco o por fondos fiduciarios.

Responsabilidad por la selección de consultores

2. Como se subraya en el párrafo 1.4 de estas Normas, el Prestatario es responsable por la selección y contratación de consultores y es quien solicita, recibe y evalúa las propuestas y adjudica el contrato. Las partes contratantes son el Prestatario y el Consultor. El Banco no es parte del contrato.

Papel del Banco

3. Como se indica en el Apéndice 1 de estas Normas, el Banco examina el PP, la evaluación de las propuestas, las recomendaciones de adjudicación y el contrato, con el objeto de asegurarse de que el proceso se lleve a cabo de acuerdo con los procedimientos convenidos, como lo exige el Convenio de Préstamo. Salvo en el caso de contratos pequeños (de monto inferior a los límites en dólares especificados en cada Convenio de Préstamo), el Banco examina los documentos antes de que sean emitidos, como se indica en el Apéndice 1. Además, si en cualquier etapa del proceso de selección (inclusive después de la adjudicación del contrato), el Banco determina que los procedimientos acordados no han sido respetados respecto a cualquier aspecto sustancial, puede declarar que la contratación no ha sido efectuada conforme a los procedimientos convenidos, como se indica en el párrafo 1.18. No obstante, si el Prestatario ha adjudicado un contrato después de que el Banco ha comunicado su "no objeción", el Banco podrá declarar viciada la contratación solamente si la "no objeción" se hubiere basado en información incompleta, inexacta o equívoca proporcionada por el Prestatario. Aún más, si el Banco determina que los representantes del

Prestatario o del Consultor han participado en prácticas corruptas o fraudulentas, puede aplicar las sanciones correspondientes establecidas en el párrafo 1.25 de estas Normas.

4. El Banco publica PP y contratos estándar para distintos tipos de servicios de consultoría. Como se señala en los párrafos 2.8 y 2.11 de estas Normas, el Prestatario está obligado a usar estos documentos, con el mínimo de cambios aceptables para el Banco para tomar en cuenta condiciones específicas del país y del proyecto. Estos documentos son finalizados y emitidos por el Prestatario como parte del PP.

Información sobre los servicios de consultoría

5. La información sobre los servicios de consultoría, que comprenderá una breve descripción de la naturaleza de los servicios, los plazos, el costo estimado, los meses-personal, etc., se incluirá, en primer lugar, en el documento de información sobre proyectos, en el que se describen los proyectos en preparación. Al mismo tiempo, se incluirá la misma información en la descripción de cada proyecto que figura en el resumen mensual de operaciones. Dicha información se deberá actualizar constantemente. Para cada proyecto se requiere la publicación de un anuncio general de adquisiciones en *United Nations Development Business* (UNDB)³³, (que se actualiza anualmente para todas las adquisiciones pendientes), el que deberá incluir una descripción más detallada de los servicios que se requieren, el organismo contratante y el costo presupuestado. Cuando se trate de contratos de alto valor³⁴, a lo anterior se agregará posteriormente la publicación, en la prensa nacional y en *Development Business*, de un anuncio específico en que se soliciten "expresiones de interés". En los documentos del proyecto se proporcionará información aún más detallada.

³³ UNDB es una publicación de las Naciones Unidas. Para obtener información sobre suscripciones a esta publicación, se ruega dirigirse a: Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, Nueva York, NY 10163-5850, EE.UU. También hay una oficina de UNDB en el Banco Mundial; véase la dirección más abajo.

³⁴ Contratos con un costo previsto superior al equivalente de US\$200.000.

6. El documento de información sobre proyectos se puede obtener a través de Internet y en el Centro de Información Pública³⁵ del Banco. Se tendrá acceso a la documentación sobre el proyecto una vez que el préstamo haya sido aprobado. *Development Business*, en que aparece el resumen mensual de operaciones, se puede obtener mediante suscripción.

Papel de los consultores

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

8. En este sentido cabe subrayar que, como se indica en el párrafo 1.2 de estas Normas, cada selección se rige por el PP específico emitido por el Prestatario. Si los consultores estiman que alguna disposición del PP no está en consonancia con estas Normas, también deberán plantear esta cuestión al Prestatario.

9. Los consultores deberán asegurarse de que presentan una propuesta que cumpla con todos los requisitos exigidos, incluida toda la documentación solicitada en el PP. Es esencial que los *curricula vitae* del personal clave que se presenten junto con la propuesta sean fidedignos. Los *curricula vitae* deberán estar fechados y firmados por los consultores y por la propia persona. Toda propuesta que no cumpla con algún requisito importante será rechazada. Una vez que las propuestas técnicas

³⁵ La dirección del Centro de Información Pública es la misma del Banco Mundial: 1818 H Street, N.W., Washington, D.C., 20433, EE.UU.

hayan sido recibidas y abiertas, no se podrá solicitar ni permitir a los consultores que efectúen cambios de fondo, en el personal clave, u otros cambios similares. Del mismo modo, una vez que se reciban las propuestas financieras, no se podrá solicitar ni permitir a los consultores que modifiquen el precio cotizado o hagan otros cambios, salvo en el momento de las negociaciones que se realicen de conformidad con lo dispuesto en el PP.

Confidencialidad

10. Como se indica en el párrafo 2.28, el proceso de evaluación de las propuestas será confidencial hasta que la adjudicación del contrato haya sido notificada a la firma ganadora. La confidencialidad permite evitar interferencias, reales o percibidas, con las personas encargadas tanto por el Prestatario como por el Banco. Si durante el proceso de evaluación los consultores desean presentar información adicional al Prestatario, al Banco, o a ambos, deberá hacerlo por escrito.

Medidas que toma el Banco

11. Si los consultores desean plantear cuestiones o preguntas relativas al proceso de selección, pueden enviar al Banco copias de su correspondencia con el Prestatario, o escribir directamente al Banco cuando el Prestatario no responda prontamente, o cuando tal correspondencia sea una queja contra el Prestatario. Todas las comunicaciones de ese tipo deberán dirigirse al jefe de división encargado del sector y el país prestatario, con copia al asesor regional en adquisiciones.

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

13. Respecto de las comunicaciones recibidas de los consultores después de la apertura de las propuestas técnicas, el Banco actuará de la manera siguiente. En el caso de los contratos que no están sujetos a examen previo por el Banco, la comunicación será enviada al Prestatario para que

éste la considere y tome las medidas del caso. La respuesta del Prestatario será examinada posteriormente por funcionarios del Banco en el curso de la supervisión del proyecto. En el caso de los contratos sujetos a examen previo por el Banco, la comunicación será examinada por el Banco, en consulta con el Prestatario, y si necesita más información, la solicitará al Prestatario. Si se necesitara más información adicional o una aclaración del Consultor, el Banco le solicitará al Prestatario que la obtenga y que formule sus observaciones o las incorpore, cuando esto sea apropiado, en el informe de evaluación. El examen por parte del Banco no se finalizará sino una vez que la comunicación haya sido examinada y considerada cabalmente.

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

Reunión de información

15. Si con posterioridad a la notificación de la adjudicación un Consultor desea informarse sobre las razones por las cuales su propuesta no fue seleccionada, deberá dirigir su solicitud al Prestatario. Si el Consultor no considera satisfactoria la explicación recibida y desea una reunión con funcionarios del Banco, para ello deberá dirigirse al asesor regional en adquisiciones que corresponde al país prestatario, quien organizará una reunión al nivel y con los funcionarios apropiados. En esa reunión se discutirá exclusivamente la propuesta del Consultor, y no las propuestas de los competidores.