GUÍA SOBRE ADQUISICIONES

EVALUACIÓN DE OFERTAS Y PROPUESTAS

incluido el uso de criterios con puntaje para la adquisición de Bienes, Obras y Servicios de No Consultoría

THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP

ABRIL DE 2023

Publicado en abril de 2023; segunda edición

Copyright © 2023

Banco Mundial
1818 H Street NW
Washington, DC 20433
Teléfono: 202-473-1000
Internet: www.worldbank.org

Descargo de responsabilidad
Este documento ha sido preparado por el personal del Banco Mundial. Los resultados, las interpretaciones y las conclusiones aquí expresados no necesariamente reflejan la opinión del Banco Mundial, de su Directorio Ejecutivo ni de los países representados por este.

Derechos y autorizaciones
El material contenido en este documento está registrado como propiedad intelectual. El Banco Mundial alienta la difusión de sus conocimientos y autoriza la reproducción total o parcial de este informe para fines no comerciales, en tanto se cite la fuente. Cualquier consulta sobre derechos y licencias, incluidos derechos subsidiarios, deberá dirigirse a la siguiente dirección:

Oficina del Editor
Banco Mundial
1818 H Street NW
Washington, DC
20433, EE. UU.
Fax: 202-522-2422

Correo electrónico: pubrights@worldbank.org.

Siglas usuales y definición de términos

En esta sección se explica el significado de las abreviaturas más usuales y se definen los términos empleados en esta Guía. Los términos definidos en esta sección se utilizan con mayúsculas en el texto de las Normas.

Abreviatura/término	Denominación completa/definición
Adquisiciones	Función de planificar y abastecerse de Bienes, Obras y Servicios de Consultoría o No Consultoría para alcanzar los objetivos que se requieren.
Banco	El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) o la Asociación Internacional de Fomento (AIF) (ya sea por cuenta propia o en carácter de administrador de fondos fiduciarios solventados por otros donantes).
Bienes	Categoría de adquisiciones que incluye: productos básicos, materias primas, maquinarias, equipos, vehículos, elementos de Plantas y servicios conexos, como transporte, seguros, instalación, puesta en servicio, capacitación y mantenimiento inicial.
Conflicto de intereses	Un conflicto de intereses surge cuando un miembro de las partes interesadas tiene algún otro interés que podría interferir materialmente con su deber de actuar de forma imparcial en el proceso de evaluación.
Consultor	Diversas entidades privadas, uniones temporales o personas que brindan servicios de asesoramiento o de índole profesional. Cuando el consultor es una persona, no se lo contrata como empleado.
Criterios con puntaje	Los criterios con puntaje se utilizan para evaluar los atributos no relacionados con los precios de las Ofertas/Propuestas, incluida la calidad, los riesgos o las mitigaciones, las oportunidades, la sostenibilidad y otros aspectos técnicos.
Criterios de evaluación	Criterios que definen la forma en la que la autoridad contratante evaluará cuál es el licitante que responde mejor a los requisitos.
Documentos de adquisiciones	Término genérico utilizado en estas Regulaciones que abarca todos los documentos de adquisiciones emitidos por el Prestatario. Incluye lo siguiente: anuncio general de adquisiciones, anuncio específico de adquisiciones, solicitud de expresiones de interés, documento de Precalificación, documento de Selección Inicial, documentos de SDO y SDP, formularios de los contratos y las enmiendas.
Documentos estándar de adquisiciones (DEA)	Documentos de adquisiciones emitidos por el Banco para uso de los Prestatarios en los proyectos de inversión que este financia. Estos documentos incluyen: el anuncio general de adquisiciones, el anuncio específico de adquisiciones, los documentos estándar de Precalificación, los documentos de Selección Inicial, los documentos de SDO y SDP.

Abreviatura/término	Denominación completa/definición
Entidad verificadora de la probidad	Tercero independiente que ofrece servicios especializados de verificación de la probidad para el seguimiento conjunto del proceso de adquisición.
Estrategia de Adquisiciones para Proyectos de Desarrollo (EADP)	Documento de la estrategia a nivel del proyecto, preparado por el Prestatario, en el que se describe la forma en que las adquisiciones, en el marco de las operaciones de financiamiento para proyectos de inversión, respaldarán los objetivos de desarrollo del proyecto y permitirán la optimización de la relación calidad-precio.
FCV	Fragilidad, conflicto y violencia. Los países afectados por situaciones de fragilidad, conflicto y violencia son países con altos niveles de fragilidad institucional y social, identificados en función de indicadores que miden la calidad de las políticas e instituciones y las manifestaciones de fragilidad, o países afectados por conflictos violentos, identificados en función de un umbral de muertes relacionadas con los conflictos en relación con la población.
Financiamiento de proyectos de inversión (IPF)	Financiamiento que proporciona el Banco para proyectos de inversión y que tiene como meta promover la reducción de la pobreza y el desarrollo sostenible. En este tipo de financiamiento se respaldan proyectos con objetivos, actividades y resultados de desarrollo definidos, y los fondos del Banco se desembolsan para cubrir ciertos gastos admisibles específicos.
Fraude y corrupción	Las prácticas punibles de corrupción, fraude, colusión, coerción y obstrucción definidas en las directrices de lucha contra la corrupción y reflejadas en el párrafo 2.2a del anexo IV de las Regulaciones de Adquisiciones.
Licitante	Empresa o unión temporal que presenta una oferta para el suministro de Bienes, Obras o Servicios de No Consultoría en respuesta a una SDO.
Metodología de puntuación comparativa	Método matemático para permitir una comparación justa entre un conjunto de resultados numéricos.
MOF	Mejor oferta final
OAB	Oferta/Propuesta Anormalmente Baja. Una Oferta/Propuesta Anormalmente Baja es aquella cuyo precio, en combinación con otros elementos constitutivos de la Oferta/Propuesta, parece ser tan bajo que despierta en el Prestatario serias dudas sobre la capacidad del Licitante/Proponente para ejecutar el contrato al precio cotizado.
Obras	Categoría de adquisiciones que se refiere a la construcción, reparación, rehabilitación, demolición, restauración y mantenimiento de estructuras de obras civiles, entre otras tareas, y los servicios conexos, como el transporte, los seguros, la instalación, la puesta en marcha, la capacitación, la operación y el mantenimiento.
OdR	Optimización de la relación calidad-precio. La optimización de la relación calidad-precio representa la combinación óptima del costo total de propiedad y calidad (o adecuación al propósito) para cumplir los requisitos del Prestatario en los documentos de adquisiciones.

Abreviatura/término	Denominación completa/definición
Oferta	Oferta presentada por una empresa o unión temporal en respuesta a una solicitud de ofertas (SDO) para el suministro de los Bienes, las Obras o los Servicios de No Consultoría que se requieran.
Postulante	Una empresa o unión temporal que envía una solicitud en respuesta a una invitación para la Precalificación o Selección Inicial.
Precalificación	Proceso de preselección que puede utilizarse antes de solicitar ofertas para la adquisición de Bienes o la contratación de Obras o Servicios de No Consultoría.
Prestatario	Prestatario o receptor del financiamiento para proyectos de inversión y cualquier otra entidad que participe en la ejecución de un proyecto de inversión financiado por el Banco.
Proceso de adquisición	Todo el ciclo de vida de las adquisiciones, que comienza con la identificación de una necesidad y continúa con la planificación, la redacción de los requisitos o las especificaciones, el análisis presupuestario, la selección, la adjudicación y la gestión de un contrato.
Proponente	Empresa o asociación temporal que presenta una propuesta para el suministro de Bienes, Obras o Servicios de No Consultoría en respuesta a una solicitud de propuestas.
Propuesta	Oferta presentada en respuesta a una SDP, que puede incluir o no el precio, elaborada por una parte interesada en suministrar Bienes, Obras o Servicios de Consultoría o de No Consultoría.
Selección Inicial (SI)	Proceso de preselección que se utiliza antes de enviar una solicitud de propuestas (SDP) en la adquisición de Bienes o la contratación de Obras o Servicios de No Consultoría.
Servicios de consultoría	Abarca la gama de servicios de asesoría o de índole profesional que proporcionan los consultores. Estos servicios por lo general implican proporcionar asesoramiento especializado o estratégico, por ejemplo: consultores en dirección de empresas, consultores sobre políticas o consultores sobre comunicaciones. Entre los servicios de consultoría vinculados con los proyectos y los centrados en el asesoramiento figuran, por ejemplo: los estudios de viabilidad, la gestión de proyectos, los servicios de ingeniería, los servicios contables y financieros, la capacitación y el desarrollo.
Servicios de No Consultoría	Servicios que no son de Consultoría. Por lo general, este tipo de servicios se ofrecen y se contratan sobre la base de la obtención de resultados medibles, para los cuales se pueden identificar claramente parámetros de desempeño aplicables de manera uniforme. Como ejemplos cabe mencionar: perforaciones, fotografías aéreas, imágenes satelitales, confección de mapas y tareas similares.
Solicitud	Documento presentado por un Postulante en respuesta a una invitación a participar de una Precalificación o Selección Inicial.
Subcriterios	Una subsección de los criterios de evaluación a los que el licitante debe responder.

Índice

PARTE 1: Reseña, determinar el enfoque de evaluación 1

SECCIÓN I. Reseña 3

SECCIÓN II. Determinar el enfoque de evaluación 7

SECCIÓN III. Determinar el uso de criterios de Precalificación/ Selección Inicial o de Calificación 13

SECCIÓN IV. Priorizar criterios técnicos con puntaje y asignar ponderaciones a criterios y subfactores 17

SECCIÓN V. Determinar umbrales mínimos de calidad 21

SECCIÓN VI. Establecer las ponderaciones definitivas que se aplicarán a la evaluación técnica general frente a la evaluación del costo financiero para determinar la recomendación sobre la adjudicación 23

SECCIÓN VII. Mantener la integridad del enfoque de evaluación 27

PARTE 2: Abrir y completar la evaluación de Ofertas/Propuestas mediante la aplicación del enfoque de evaluación acordado (incluido el uso de los criterios cualitativos con puntaje) 29

SECCIÓN VIII. Completar la evaluación preliminar 31

SECCIÓN IX. Completar la evaluación técnica y aplicar ponderaciones técnicas 33

SECCIÓN X. Completar la evaluación del costo financiero 39

SECCIÓN XI. Combinar la evaluación técnica y la evaluación del costo financiero mediante la aplicación de ponderaciones generales para determinar la recomendación sobre la adjudicación 43

ANEXO 1. Modelo de evaluación: Proyecto de carreteras y aviación, Islas Salomón 45

ANEXO 2. Modelo de evaluación: Umbral mínimo de calidad y costo objetivo máximo 49

ANEXO 3. Modelo de evaluación: Puntuación comparativa 51

Notas finales. 55

Para consultar más ejemplos y herramientas para respaldar la aplicación de criterios con puntaje, véase www.worldbank.org/procurement

PARTE 1

Reseña, determinar el enfoque de evaluación

SECCIÓN I

Reseña

Contexto

Esta Guía debe leerse con referencia a las Regulaciones de Adquisiciones para Prestatarios en Proyectos de Inversión[1] y los documentos estándar de adquisiciones para el tipo de procedimientos de adquisición planificados (Bienes, Obras y Servicios de No Consultoría, entre otros).

Los detalles de las aplicaciones específicas de los criterios de evaluación se describen en cada uno de los documentos estándar de adquisiciones del Banco[2]. Además, dada la variedad de procesos de adquisiciones, opciones y enfoques, como procesos de adquisiciones de una etapa frente a los procesos de dos etapas, mejor oferta final/negociaciones, entre otros, en esta Guía no se abordan los detalles exclusivos y el tratamiento específico de estos diversos procesos, los que, una vez más, se deberán llevar a cabo de conformidad con los documentos de adquisiciones aplicables.

Para ayudar al lector, en esta Guía se recurre a un enfoque cronológico que se basa en la secuencia habitual de las etapas de adquisiciones, para ilustrar la creación y aplicación de los criterios de evaluación de manera general y los criterios con puntaje de manera específica. Tomando como punto de partida la determinación del enfoque general de evaluación, en función de los criterios de evaluación que se deben aplicar y los criterios con puntaje que se deben utilizar, en esta Guía también se explica cómo aplicar criterios con puntaje durante la Precalificación o Selección Inicial, cómo priorizar los criterios con puntaje y cómo asignar ponderaciones. En la Guía también se describe el proceso del examen preliminar para determinar una capacidad de respuesta considerable, incluido el proceso de aplicar criterios con puntaje para evaluar el cumplimiento general y los estándares mínimos aceptables. También se aborda, para las Ofertas/Propuestas que cumplen los requisitos, la evaluación de los aspectos técnicos mediante el uso de criterios cualitativos con puntaje, así como los procesos independientes para evaluar el costo financiero de la Oferta/Propuesta. Por último, se combinan la evaluación técnica y del costo financiero en conjunto con las ponderaciones para determinar el mejor Licitante/Proponente para la recomendación de adjudicación final.

Esta Guía está diseñada para que su lectura sea relativamente fácil y, por lo tanto, los procesos se han simplificado en la mayor medida posible para agilizar la comprensión inicial. En general, la Guía se presenta en dos partes:

- **Parte 1: Reseña, determinar el enfoque de evaluación.** En esta parte se explican todas las tareas preparatorias necesarias para desarrollar el enfoque de evaluación: cómo se pueden utilizar los objetivos, los riesgos y las oportunidades de adquisiciones descritas en la EAPD para fundamentar los criterios con puntaje; cómo priorizar los criterios, considerando el uso de umbrales mínimos de calidad, y cómo organizar el panel de evaluación, entre otras.
- **Parte 2: Abrir y completar la evaluación de Ofertas/Propuestas mediante la aplicación del enfoque de evaluación acordado.** En esta parte se explica el proceso del examen preliminar, la determinación de una capacidad de respuesta considerable y la aplicación de los criterios de evaluación, entre otras tareas, para evaluar y calificar las Ofertas/Propuestas, así como la aplicación de ponderaciones a los aspectos técnicos y el costo financiero para determinar el Licitante/Proponente propuesto para la recomendación de adjudicación final.

Los enfoques de evaluación específicos para procedimientos de adquisición más complejos deben ser tenidos en cuenta por el Prestatario en la EAPD y analizados con el equipo de trabajo del Banco. Cuando procede, en esta Guía se incluyen ejemplos ilustrativos para contribuir aún más a la comprensión.

Ampliar el uso de los criterios con puntaje

Desde 2016, el Marco de Adquisiciones del Banco Mundial ha habilitado a los Prestatarios a utilizar los factores no relacionados con los precios, como los aspectos técnicos, la calidad, la sostenibilidad, y los aspectos ambientales, sociales e innovadores de las ofertas, entre otros, al momento de decidir una adjudicación. Véase en el anexo 1 un ejemplo de un proyecto financiado por el Banco en las Islas Salomón, en el que se aplicaron exitosamente los criterios con puntaje para analizar y abordar los riesgos de sostenibilidad.

Un objetivo fundamental del Marco de Adquisiciones es permitirles a los Prestatarios adoptar un enfoque más estratégico en relación con la adquisición, incluido el uso de los criterios con puntaje, en el que se priorizan soluciones adecuadas y no solo el precio evaluado más bajo.

En los nuevos procedimientos internacionales de adquisición[3] publicados a partir del 1 de septiembre de 2023 por medio de un documento estándar de licitación, se deben utilizar los criterios con puntaje.

Sin embargo, la aplicación de los criterios con puntaje no será obligatoria para la adquisición de lo siguiente:

- Productos farmacéuticos
- Vacunas
- Bienes en existencia y material didáctico
- Productos básicos
- Otras excepciones aprobadas por el oficial principal de Adquisiciones del Banco Mundial sobre una base adecuada.

Aplicar criterios con puntaje en situaciones de fragilidad, conflicto y violencia (FCV)

En reconocimiento de los distintos desafíos que se afrontan al trabajar en entornos afectados por FCV, incluidas limitaciones operativas y de capacidad, si corresponde, el Banco Mundial puede ofrecerles a los Prestatarios asistencia técnica adicional o apoyo ampliado y directo para las adquisiciones (HEIS)[4]. HEIS puede incluir el apoyo de especialistas para contribuir más al diseño y la aplicación de criterios con puntaje para mejorar la selección del Licitante/Proponente, y el diseño y la implementación del contrato.

La aplicación de los criterios con puntaje en las situaciones de FCV es muy útil para atraer a los Licitantes/Proponentes adecuados, y suele motivar a estos a ofrecer mejores soluciones. Cuando se utilizan los criterios con puntaje, es más probable que mejores Licitantes/Proponentes muestren más interés en ofertar, debido a que sus metodologías y capacidades específicas para operar en un entorno de FCV recibirán debida consideración en la decisión de adjudicación final (lo que elimina la percepción de que solo importa el precio). Para el Prestatario, aplicar criterios con puntaje permite una consideración adecuada de la metodología de un Licitante/Proponente para abordar los riesgos específicos de FCV que se plantean. Esto debería conducir a la firma de contrato final que tenga más probabilidades de ser implementado con éxito y de alcanzar objetivos de las adquisiciones, lo que contribuye a los objetivos generales de desarrollo del proyecto en una situación de FCV.

Justificación para el uso de criterios con puntaje

El uso de los criterios con puntaje en las adquisiciones públicas no es un concepto nuevo y ha sido parte de las buenas prácticas en muchos países durante más de 30 años. En muchas adquisiciones financiadas por el Banco Mundial, los Prestatarios ya utilizan los criterios con puntaje para la adquisición o contratación de consultores, Plantas (p. ej., plantas de tratamiento del agua, centrales eléctricas, etc.), actividades de tecnología de la información, libros de texto de especialistas y materiales de lectura (que implican desarrollo) y, generalmente, cuando se buscan SDP. Por lo tanto, los Prestatarios deben ser capaces de aprovechar su experiencia anterior al momento de determinar y aplicar criterios con puntaje en Bienes, Obras y Servicios de No Consultoría.

El uso de los criterios con puntaje de forma más amplia aumentará la flexibilidad de los Prestatarios para adquirir Bienes, Obras y Servicios de No Consultoría que se adapten mejor a su situación específica y, además, para ofrecer un enfoque más adecuado. Los criterios con puntaje también aumentarán la predisposición de los mejores Licitantes/Proponentes para ofrecer y participar en adquisiciones financiadas por el Banco Mundial, puesto que sabrán que su valor agregado recibirá debida consideración como parte del proceso de evaluación, lo que aumentará las diferentes opciones de suministro, la competencia mundial y las soluciones de mercado eficaces para resolver los desafíos de adquisiciones del Prestatario.

Aumentar el uso de criterios con puntaje contribuye aún más a alcanzar resultados contractuales exitosos y una gestión de riesgos eficaz, lo que incluye gestionar temas como la sostenibilidad, los aspectos ambientales y sociales, las alteraciones de las cadenas de suministro, la ciberseguridad y las emergencias sanitarias mundiales, entre otros. Los criterios con puntaje también contribuyen a combatir las licitaciones manipuladas y a reducir el riesgo de colusión en los procesos de adquisiciones.

En combinación con el costo financiero (y, cuando corresponda, con las fórmulas del costo del ciclo de vida), la aplicación de criterios con puntaje permite realizar una evaluación más cierta del valor que se centra en la calidad, la sostenibilidad y otros criterios fundamentales.

SECCIÓN II

Determinar el enfoque de evaluación

Determinar los criterios de evaluación

En general, en los diversos tipos de procedimientos de adquisición en distintas las etapas de la evaluación de Ofertas/Propuestas, se utilizan diferentes tipos de criterios de evaluación. De forma genérica, estos se denominan "Criterios de evaluación" y son parte del enfoque de evaluación general del Prestatario. El enfoque de evaluación del Prestatario se debe desarrollar y describir como parte de la EAPD[5]. En dicho enfoque debe describir la metodología general que se propone aplicar para evaluar las Ofertas/Propuestas, las diversas etapas de la evaluación planificada y, cuando corresponda, los criterios de evaluación previstos para aplicarlos con las ponderaciones propuestas (p. ej., los aspectos técnicos, como la calidad, la sostenibilidad, los factores ambientales y sociales, y la innovación, entre otros). En el enfoque de evaluación del Prestatario también se deberá detallar la forma en que este pretende evaluar el costo financiero, así como las ponderaciones finales propuestas para el puntaje técnico y el costo financiero, a fin de determinar la recomendación de adjudicación final.

Los criterios de evaluación se deben establecer en las etapas iniciales de la adquisición para apoyar la transparencia, la optimización de la relación calidad-precio y la integridad en el proceso de adquisiciones. Las medidas que se deben tomar para garantizar la optimización de la relación calidad-precio, la transparencia y la integridad del proceso incluyen:

a. los criterios de evaluación deberán ser proporcionales y adecuados para el tipo, la naturaleza, las condiciones de mercado, la complejidad, el riesgo, el valor y el objetivo de lo que se adquiere;

b. los documentos de adquisiciones incluirán criterios completos de evaluación, ponderaciones y la forma específica en la que se los aplicará;

c. solo se aplicarán los criterios de evaluación especificados en los documentos de adquisiciones;

d. una vez que se haya emitido un documento de adquisiciones, cualquier cambio en los criterios de evaluación se realizará únicamente a través de una enmienda;

e. los criterios de evaluación se aplicarán de forma sistemática a todas las Ofertas/Propuestas enviadas, y

f. se designará un equipo de evaluación adecuado.

En general, los criterios de evaluación deben incluir aspectos técnicos (p. ej., calidad, sostenibilidad y factores sociales, ambientales y de innovación, entre otros) que se tienen en cuenta al momento de evaluar las Ofertas/Propuestas para determinar la recomendación de adjudicación final. Véase el gráfico a continuación.

GRÁFICO I Ejemplos de diferentes tipos de criterios de evaluación y el aumento de pasos en la solicitud

Tipo	Criterios	Prueba	Cuándo
Paso 1. **Se ajusta sustancial-mente**	Criterios del proceso	Cumple los requisitos sin desviaciones, reservas u omisiones	Una verificación preliminar realizada cuando se abren las Ofertas/Propuestas para establecer que cumplen los procedimientos y procesos requeridos prescritos en el documento de adquisición.
Paso 2. **Calificación**	Criterios con puntaje	Aprobada/ desaprobada	Debe cumplir el estándar de calificación obligatorio o mínimo establecido
Paso 3. **Requisitos mínimos**	Requisitos mínimos técnicos/ de desempeño	Aprobada/ desaprobada	Debe cumplir los requisitos y estándares técnicos/de desempeño mínimos especificados
Paso 4. **Cualitativa**	Criterios con puntaje	Ponderada y calificada	Criterios que evalúan y comparan aspectos cualitativos de aspectos técnicos, como la calidad, el riesgo y la innovación.

El enfoque de evaluación y la fijación de diferentes criterios de evaluación que se aplican con mayor frecuencia (o que incluyen aspectos técnicos detallados más adecuados, como criterios con puntaje), como se describe en el gráfico I, deben fundamentarse mediante diferentes análisis y conclusiones descritas en la EAPD. En el gráfico II se detalla un flujo lógico sencillo para desarrollar el enfoque de evaluación y los criterios de evaluación, teniendo en cuenta los objetivos de adquisiciones del Prestatario, los riesgos relacionados con las adquisiciones, las mitigaciones y la dinámica de mercado descrita en la EAPD.

En el gráfico III se ilustra un ejemplo de los criterios de evaluación específicos o en aumento que se podrían utilizar para perfeccionar continuamente la evaluación de una Oferta/Propuesta sencilla (como se debe describir en la evaluación de la EAPD del Prestatario), entre otros:

GRÁFICO II Cumplir objetivos de adquisiciones a través del proceso de adquisiciones

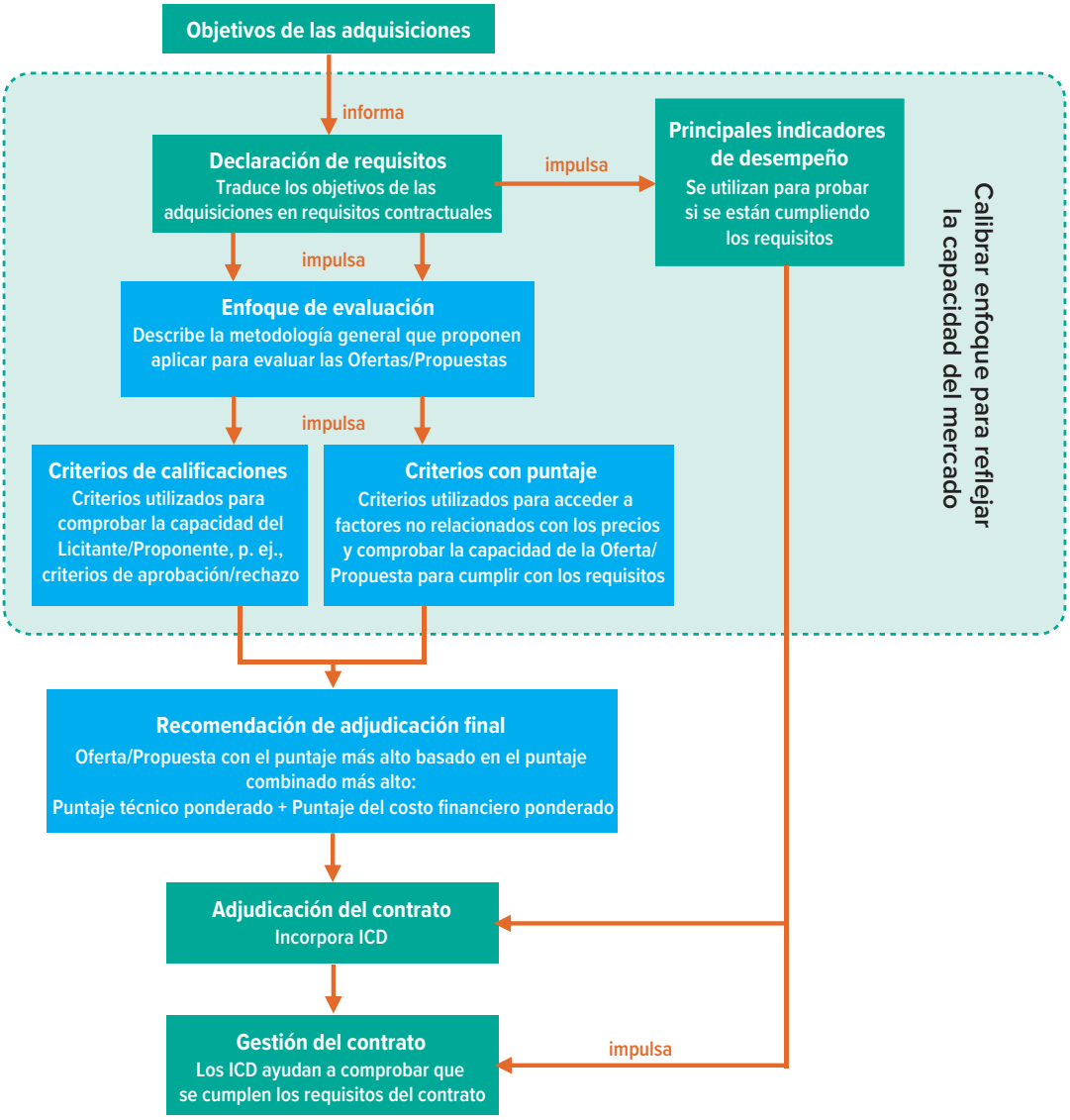

GRÁFICO III Ejemplo ilustrativo de criterios de evaluación de Obras que se aplican o se orientan cada vez más a un paso en particular

Tipo/criterios	Criterios de evaluación de ejemplo aplicados en distintos pasos
Paso 1 **Se ajusta sustancialmente** **(Usar los criterios del proceso)**	Luego de un examen preliminar, las Ofertas/Propuestas que se consideran completas y sin desviaciones, etc., se evalúan para determinar si se ajustan sustancialmente, por ejemplo: ▪ Metodologías detalladas de las obras para su evaluación ▪ Plan de gestión detallado sobre Explotación y Abuso Sexual/ Acoso Sexual (EAS/ASx) (si existe un alto riesgo de EAS/ASx) ▪ Código de conducta detallado
Paso 2 **Calificación** **(Aplicar los criterios obligatorios)**	Por ejemplo: ▪ Tiene experiencia regional/mundial relevante similar a los requisitos del proyecto ▪ Ha demostrado capacidades financieras ▪ Tiene experiencia en construcción y un historial relevante ▪ Tiene experiencia concreta en la gestión de aspectos ambientales y sociales en proyectos de obras relacionadas
Paso 3 **Requisitos mínimos técnicos/ de desempeño**	▪ Debe cumplir los requisitos y estándares mínimos/esenciales técnicos/de desempeño/de funcionamiento
Paso 4 **Cualitativa** **(Criterios con puntaje)**	Por ejemplo: ▪ Diseño integral, que se ajuste al propósito y sea adecuado para las condiciones del lugar (puede incluir oportunidades de valor agregado) ▪ Metodología de obras para la entrega/el desempeño, que proporciona una explicación completa de los procesos, un enfoque de sistemas que es creíble, realista y completo ▪ Enfoque propuesto para administrar y controlar los costos durante la implementación, que sea completo, creíble y muestre integridad ▪ Innovación general en la Oferta/Propuesta ▪ Estructura y composición adecuada del equipo del lugar ▪ Gerente de proyecto altamente experimentado, expertos calificados y personal adecuado (conocimiento técnico y cantidad adecuada/recursos asignados) ▪ Análisis claro de riesgos de obras y medidas de mitigación adecuadas ▪ El código de conducta incluye medidas adicionales relevantes que muestran credibilidad para identificar y abordar aspectos sociales ▪ Planes de gestión efectivos de la cadena de suministro ▪ Estrategias integrales de gestión ambiental y social y planes de implementación ▪ Planes adecuados para gestionar la seguridad y prevenir accidentes ▪ Planes adecuados para gestionar los riesgos de ciberseguridad de la infraestructura

Considerar los riesgos relacionados con las adquisiciones al momento de definir los criterios de evaluación

La fijación de criterios de evaluación como parte del enfoque de evaluación general y, particularmente, cuando se fijan criterios cualitativos con puntaje, también se puede fundamentar positivamente por medio del proyecto y los riesgos relacionados con las adquisiciones en la EAPD, o como de detalla en el plan de adquisiciones del Prestatario.

La mitigación de determinados riesgos puede requerir una acción relacionada con las adquisiciones o una combinación de estas, y el uso de criterios de evaluación y criterios con puntaje. En el gráfico IV se presenta un ejemplo ilustrativo simple en que se tienen en cuenta diferentes opciones para abordar el riesgo de usar madera no renovable en un proyecto de Obras.

GRÁFICO IV Ejemplo ilustrativo de opciones para abordar el riesgo de la madera no renovable en un proyecto de Obras

Paso 1:

a. Requisitos de que la Oferta se ajuste sustancialmente; luego

Paso 2 (ejemplos ilustrativos para abordar el riesgo de la madera sostenible):

b. Establecer un requisito de calificación para el enfoque del Licitante/Proponente sobre un tema específico, p. ej., exigir una Política de adquisición de madera sostenible para las obras; **y/o**

c. Establecer un requisito de calificación para el Licitante/Proponente, p. ej., debe estar certificado por el FSC/PEFC o de manera independiente a nivel internacional para suministrar madera sostenible certificada; **y/o**

d. Detallar los requisitos de especificaciones de una obra técnica en los documentos de adquisiciones, p. ej., se utilizará únicamente madera certificada por el FSC/PEFC o de manera independiente a nivel internacional; **o**

e. Detallar el requisito de desempeño en la especificación de las obras, p. ej., que se requiere la madera más sostenible posible y que la metodología de las obras y el plan de gestión de la cadena de suministro deben detallar cómo se logrará esto; **y, si corresponde**

f. Establecer un ICD para medir el progreso durante la implementación del contrato, p. ej., hacer un seguimiento de cuánta madera certificada por el FSC/PEFC o de manera independiente a nivel internacional se compró mediante auditorías para verificar afirmaciones; o un indicador para informar sobre la adquisición de madera sostenible con una cadena de custodia completa con auditorías para verificar afirmaciones.

Paso 3:

g. Establecer criterios con puntaje para medir la metodología de las obras o el plan de gestión de la cadena de suministro del Licitante/Proponente para evaluar la credibilidad, la integridad y la posible eficacia para mitigar el uso de madera no sostenible.

En el ejemplo del gráfico IV se muestra que no existe necesariamente una forma correcta o incorrecta de mitigar un riesgo a través del uso de criterios de evaluación o criterios con puntaje. Sin embargo, lo que debe orientar el enfoque adoptado es la consideración de la capacidad del mercado y la influencia del Prestatario en el mercado. Para las adquisiciones altamente competitivas, en las que existe una alta capacidad de mercado, y cuando el Prestatario tiene gran influencia, los requisitos pueden ser numerosos y más exigentes. Mientras que, si el mercado es limitado, la capacidad de mercado es mixta o baja, o si el Prestatario tiene baja influencia, el número de criterios de evaluación y criterios con puntaje y el nivel de demanda deberán ser mucho más focalizados. Si no se tiene en cuenta la dinámica del mercado, existe el riesgo de que el Prestatario no reciba Ofertas/Propuestas, o que muchas de estas no pasen los umbrales mínimos aceptables para su consideración. Por lo tanto, resulta fundamental establecer un número óptimo de criterios de evaluación y criterios con puntaje, y ser realistas sobre la profundidad de los requisitos para cada criterio y subcriterio (el grado de exigencia del Prestatario sobre un aspecto técnico determinado).

SECCIÓN III

Determinar el uso de criterios de Precalificación o Selección Inicial o de Calificación

Precalificación

La Precalificación se suele utilizar en las solicitudes de ofertas, en función de la naturaleza y complejidad de los Bienes, Obras o Servicios de No Consultoría, como se detalla en la EAPD. Durante la Precalificación, las calificaciones de los Postulantes generalmente se evalúan en función de criterios como los siguientes, entre otros:

a. Elegibilidad
   i. Nacionalidad
   ii. Conflicto de intereses
   iii. Elegibilidad para el Banco
   iv. Resolución de las Naciones Unidas o leyes del país del Prestatario

b. Incumplimiento contractual histórico
   i. Historial de contratos improductivos
   ii. Suspensión basada en la ejecución de Ofertas/Propuestas que garantizan la declaración por parte del empleador
   iii. Litigios pendientes
   iv. Historial de litigios
   v. Desempeño ambiental y social previo
   vi. Descalificación del Banco por cuestiones de explotación y abuso sexuales y acoso sexual

c. Situación y desempeño financieros
   i. Capacidades financieras
   ii. Facturación media anual

d. Experiencia
   i. Experiencia general
   ii. Experiencia específica

e. Desempeño previo
   i. Número de contratos similares
   ii. Puntualidad de la presentación

Todos los postulantes de una Precalificación que cumplen sustancialmente los requisitos de calificación son invitados a presentar una Oferta/Propuesta.

Selección Inicial

La Selección Inicial habitualmente se utiliza en las SDP y todos los procesos de diálogo competitivo[6]. Permite al Prestatario invitar a presentar propuestas solo a los postulantes de mayor puntaje.

La Selección Inicial es un proceso de dos etapas. Véase un ejemplo en el gráfico V.

Paso 1

El primer paso es similar al proceso de Precalificación. Se evalúa a todos los postulantes de una Selección Inicial en función de requisitos mínimos de calificación.

Paso 2

Se evalúa a los postulantes que cumplen sustancialmente los requisitos de calificación respecto de los criterios con puntaje del documento de Selección Inicial para clasificarlos en función del mérito. Los criterios con puntaje para esta evaluación pueden incluir aspectos como los siguientes:

a. Capacidad de gestión (política, sistemas, práctica)
   i. Instalaciones de gestión
   ii. Gestión financiera
   iii. Gestión de riesgos
   iv. Gestión de salud y seguridad
   v. Innovación
   vi. Empresa sostenible

b. Capacidad de gestión de contratos o proyectos (política, sistemas, práctica)
   i. Gestión de contratos o proyectos
   ii. Alcance de los recursos humanos y la estructura asignados a la gestión de contratos o proyectos
   iii. Gestión presupuestaria y financiera
   iv. Procesos para mitigar riesgos
   v. Ingeniería del valor, mejora continua

c. Requisitos del Prestatario
   i. Comprensión de los requisitos del Prestatario
   ii. Enfoque y metodología preliminares prácticos y realistas
   iii. Cronograma o calendario de entregas preliminar realista
   iv. Identificación eficaz de los riesgos

d. Adquisiciones sostenibles

i. Adquisiciones sostenibles (política y sistemas)

ii. Antecedentes del logro de resultados exitosos de adquisiciones sostenibles en proyectos similares (se deben proporcionar ejemplos reales de proyectos similares)

GRÁFICO V Ejemplo del proceso de Selección Inicial

PASO.1: Se reciben y evalúan 20 solicitudes respecto del cuadro 1: Criterios y Requisitos de Calificación.

NOTA: El Prestatario expresa en la hoja de datos de la selección inicial:
x = 4 = número mínimo
y = 8 = número máximo

Paso 2: 9 solicitudes no se ajustan sustancialmente al cuadro 1 y se eliminaron.

Paso 3: 11 solicitudes se ajustan sustancialmente al cuadro 1 y se incluyen en la lista larga.

PASO 4. Evaluación respecto del cuadro 2: Las 11 solicitudes incluidas en la lista larga se evalúan según el cuadro 2: Criterios y requisitos con puntaje.

PASO 5. Clasificación de las Solicitudes: El Prestatario calcula el puntaje total (es decir, los puntajes totales de cada solicitud). El Prestatario clasifica las solicitudes desde el puntaje total más alto al puntaje total más bajo.

Clasificación	Solicitud	Puntaje total	Acciones del Prestatario
1	Empresa A	89	**x = 4** Las primeras 4 solicitudes de la clasificación se seleccionan inicialmente
2	Empresa B	85	
3	Empresa C	80	
4	Empresa D	76	
5=	Empresa E	75	El Prestatario tiene discreción para seleccionar inicialmente una empresa de este grupo de solicitudes. La selección inicial se controla por clasificación.
5=	Empresa F	75	
7	Empresa G	34	
8	Empresa H	30	
9	Empresa I	28	**y = 8** Se eliminan todas las solicitudes clasificadas como y+1 y más (es decir, las solicitudes 9, 10 y 11)
10	Empresa J	26	
11	Empresa K	23	

PASO 6. Selección Inicial hasta x = 4: El Prestatario selecciona inicialmente las solicitudes de los primeros cuatro lugares.

PASO 7. Eliminar Solicitudes y+1 (y = 8): El Prestatario elimina las solicitudes en los lugares 9, 10 y 11.

PASO 8. Opcional: La Empresa D está solo un punto más arriba que la(s) siguiente(s) empresa(s) de la clasificación. Las Empresas E y F están empatadas en quinto lugar y solo un punto más abajo que la Empresa D. La Empresas G y H están sustancialmente más abajo que la Empresa E y F. El Prestatario decide que esta situación también justifica seleccionar inicialmente las Empresas E y F. Las Empresas G y H no se seleccionan inicialmente.

Después de clasificar a los postulantes en función de sus puntajes, la lista de los postulantes inicialmente seleccionados se establece de conformidad con el número (rango) especificado en el documento de Selección Inicial.

Criterios con puntaje

Si no se sometió a los Licitantes/Proponentes a una Precalificación o Selección Inicial, el Prestatario deberá especificar requisitos adecuados de calificación en las SDO o SDP.

En la evaluación de un Licitante/Proponente no deberán tenerse en cuenta las calificaciones de otras empresas, como sus subsidiarias, casas matrices, afiliadas, subcontratistas (excepto los subcontratistas especializados, si así lo permiten los documentos de adquisiciones) ni de ninguna otra empresa que no sea del Licitante/Proponente que hubiera presentado la Oferta/Propuesta. Véanse más detalles en la sección VI.

SECCIÓN IV

Priorizar criterios con puntaje y asignar ponderaciones a criterios y subfactores

Reseña

Anteriormente, en esta Guía se explicó de qué forma los Prestatarios pueden utilizar su análisis en la EAPD, incluidos, entre otros elementos, los objetivos de adquisiciones, la evaluación de riesgos y la evaluación de mercado, para fundamentar la fijación del enfoque de evaluación general, los criterios de evaluación y los criterios con puntaje. Como parte del enfoque de evaluación, al momento de identificar los criterios con puntaje, los Prestatarios se deben asegurar de que tales criterios se centren en los aspectos técnicos cualitativos más importantes del procedimiento de adquisición, de modo que logren el impacto adecuado en la decisión de adjudicación final. A los fines de la transparencia, se deben especificar detenidamente en los documentos de adquisiciones los detalles pertinentes del enfoque de evaluación, y una explicación detallada de los criterios de evaluación y los criterios con puntaje (los aspectos técnicos, incluidos los subcriterios), así como el método para evaluar el costo financiero y todas las ponderaciones que se aplicarán.

Priorizar criterios con puntaje y asignar ponderaciones técnicas

Los criterios con puntaje se priorizan y se ponderan de acuerdo con su importancia relativa para el Prestatario en el cumplimiento de sus requisitos. En esta etapa, puede resultar de utilidad hacer referencia a los riesgos relacionados con las adquisiciones identificados en la EAPD o el plan de adquisiciones. Una forma de gestionar o mitigar los riesgos relacionados con las adquisiciones es preguntarles a los Licitantes/Proponentes en la SDO o SDP de qué forma mitigarán esos riesgos, y si prevén otros riesgos y mitigaciones que el Prestatario aún no haya identificado. Los criterios con puntaje se pueden incluir en la SDO o SDP para asignar puntos a la Oferta/Propuesta, en función del grado de eficacia con el que el Licitante/Proponente haya propuesto mitigar el riesgo, con puntos adicionales para identificar otros riesgos relevantes previstos y mitigaciones eficaces.

Normalmente, el número general de criterios con puntaje se debe mantener en el mínimo indispensable. El exceso de criterios con puntaje a menudo sirve para diluir las características importantes de las Ofertas/Propuestas y dificulta la identificación del Licitante/Proponente óptimo.

Para permitir la evaluación de los factores técnicos generales (p. ej., calidad, sostenibilidad y factores ambientales y sociales, entre otros), también se pueden incluir, si corresponde, subcriterios técnicos específicos con sus respectivas ponderaciones. Es importante asegurarse de que el nivel de ponderación técnica sea adecuado, tanto para los aspectos técnicos generales (y los subcriterios, según corresponda), como para, por supuesto, la evaluación final, cuando los puntajes técnicos totales se combinan con los puntajes del costo financiero, al aplicar una ponderación general al costo financiero frente a los aspectos técnicos.

Para ayudar a priorizar y focalizar los criterios con puntaje para los aspectos técnicos, el Prestatario puede utilizar una matriz de priorización sencilla. Véase el gráfico VI.

GRÁFICO VI Ejemplo de la matriz de priorización para los criterios de evaluación

	Criterio A	Criterio B	Criterio C	Criterio D
Criterio A				
Criterio B	B			
Criterio C	C	B		
Criterio D	D	D	D	

CONTEO TOTAL	PRIORIDAD	PONDERACIONES
A = 0	4	10 %
B = 2	2	30 %
C = 1	3	20 %
D = 3	1	40 %

Comience por crear un cuadro sencillo según el gráfico VI, con cada criterio con puntaje identificado con una letra en orden alfabético.

a. Inserte los criterios con puntaje en la matriz dos veces: una en las filas horizontales y una en las columnas verticales.

b. Tome cada par por vez. El equipo de adquisiciones del Prestatario debe determinar cuál de los dos criterios comparados entre sí es más importante para este procedimiento de adquisición, p. ej., compare los criterios con puntaje A con los B, y así sucesivamente. Si el equipo decide que B es más importante, inserte la letra “B” en la casilla. Si el equipo de evaluación decide que ambos criterios son similares, inserte “A” y “B”.

c. Cuente el número total de “A”, “B”, “C”, etc.

d. La letra con el recuento más alto es el criterio más importante y la letra con el recuento más bajo es el menos importante.

e. Establezca prioridades como primero, segundo, tercero, etc., en función del recuento más alto, de modo que cada criterio se clasifique en comparación con los restantes.

f. Analice y acuerde las ponderaciones porcentuales. La ponderación refleja la importancia de los criterios de evaluación para la ejecución exitosa del proyecto/adquisición.

Elabore una lista de criterios con puntaje en el orden de prioridad acordado y determine qué importancia tiene cada criterio en comparación con los otros. El equipo de adquisiciones debe decidir cuánto más importante es, por ejemplo, el criterio D que el criterio B, cuánto más importante es el criterio B que el criterio C, y así sucesivamente.

Iniciar una conversación entre el equipo de adquisiciones del Prestatario sobre la importancia relativa de cada criterio con puntaje permite comenzar el proceso de acordar su ponderación final. **Las ponderaciones de todos los criterios con puntaje deben sumar 100 % en total.**

En el ejemplo a continuación, se identificó que los criterios con puntaje D eran más importantes, mientras que la importancia de los criterios con puntaje A era mucho menor. Si un criterio con puntaje fue notablemente más importante que los demás, dicho criterio podría recibir quizás el 50 % de la ponderación técnica general (la mitad del total de puntos técnicos disponibles). En el ejemplo a continuación, en el que, además del criterio A, existe un margen de importancia más equitativo, las ponderaciones técnicas podrían dividirse, p. ej., 40 %, 30 %, 20 % y 10 %.

SECCIÓN V

Determinar umbrales mínimos de calidad

Reseña

Habitualmente, en los documentos de adquisiciones se especificarán los requisitos técnicos, funcionales y de desempeño mínimos esenciales, además de los estándares que se deben cumplir antes de la aplicación de los criterios con puntaje.

En determinadas circunstancias, los Prestatarios también pueden considerar establecer un umbral mínimo de calidad. Este mecanismo se diseña para garantizar que solo se consideren para la adjudicación del contrato las Ofertas/Propuestas que demuestran su capacidad de ofrecer la calidad mínima. El proceso incluye los siguientes pasos:

a. Identificar los criterios de evaluación que constituyen la calidad mínima que se requiere.
b. Establecer un puntaje de umbral mínimo de calidad en relación con los criterios de evaluación.
c. Rechazar las Ofertas/Propuestas que no cumplan el puntaje de umbral mínimo de calidad para su análisis adicional. Solo las Ofertas/Propuestas que alcanzan o superan el puntaje de umbral mínimo de calidad pasan a la evaluación del costo financiero.

Un umbral mínimo de calidad puede aplicarse a lo siguiente:

Puntaje total combinado de todos los criterios con puntaje.	Esto protege al Prestatario de una Oferta/Propuesta que tenga el costo más bajo, pero que no alcance la calidad mínima general que se requiere.
Puntaje combinado de criterios o subcriterios con puntaje seleccionados.	Este enfoque les permite a los Licitantes/Proponentes ignorar determinados criterios con puntaje, incluso si tienen ponderaciones relativamente bajas asociadas con la evaluación técnica general.
Puntaje para un criterio o subcriterio con puntaje individuales.	Esto puede ser útil cuando los criterios o subcriterios con puntaje específicos tienen una ponderación relativamente baja, pero son importantes o fundamentales para los resultados del procedimiento de adquisición.

Cuando se adopta este enfoque, en los documentos de adquisiciones se debe especificar que se aplica un umbral mínimo de calidad, además de describir el método de umbral de calidad mínimo, especificar qué constituye el puntaje de umbral de calidad mínimo y, cuando el puntaje se aplica solo a algunos criterios o subcriterios con puntaje, o a un criterio o subcriterio con puntaje en particular, estos se deben indicar específicamente. Es fundamental que en los documentos de adquisiciones se indiquen con claridad las consecuencias del incumplimiento del umbral mínimo de calidad, es decir, que conducirá al rechazo de la Oferta/Propuesta.

Es fundamental asegurarse de que los umbrales mínimos de calidad no sean anticompetitivos o discriminatorios. También es esencial que los umbrales mínimos de calidad se establezcan a un nivel realista y que se tenga en cuenta la capacidad de respuesta de los mercados. Si se establece un nivel demasiado alto, esto puede causar que se rechacen la mayoría o todas las ofertas. En el anexo 2 se describe un ejemplo ilustrativo en el que se muestra el uso de umbrales mínimos de calidad.

SECCIÓN VI

Establecer las ponderaciones definitivas que se aplicarán a la evaluación técnica general frente a la evaluación del costo financiero para determinar la recomendación sobre la adjudicación

Reseña

La ponderación técnica general frente a la ponderación del costo financiero (por ejemplo: técnica 80 %/financiera 20 %) indica el equilibrio óptimo determinado de los factores de calidad y el costo en un procedimiento de adquisición, e impulsa la evaluación de la mejor optimización de la relación precio-calidad. El porcentaje dividido en las ponderaciones generales se determina caso por caso, teniendo en cuenta los riesgos, las oportunidades y los problemas específicos, además de los factores de calidad presentes en el procedimiento de adquisición, y se lo describe en la EAPD o el plan de adquisiciones del Prestatario.

La ponderación técnica frente a la ponderación del costo financiero se determina en función del número de factores específicos del procedimiento de adquisición individual. No existen ponderaciones prescritas para las diferentes categorías de adquisiciones. Sin embargo, la colocación del Prestatario de una adquisición específica dentro del modelo de posicionamiento de la oferta (véase el gráfico VII) detallada en su EAPD puede ser de gran ayuda para orientar la determinación de las ponderaciones técnicas generales frente a las ponderaciones del costo financiero.

GRÁFICO VII Modelo de posicionamiento de suministros, considerado como parte de la EAPD del Prestatario

En el gráfico VIII a continuación se muestra un ejemplo ilustrativo de los aspectos técnicos indicativos frente a las ponderaciones del costo financiero fundamentados por la colocación de adquisiciones en el modelo de posicionamiento de la oferta en una EAPD (gráfico VII).

GRÁFICO VIII Ejemplo de ponderación técnica indicativa y financiera

Asignación de una adquisición en Modelo de Posicionamiento de la Oferta en la PPSD del Prestatario	Características	Ponderaciones indicativas de aspectos técnicos versus costos financieros con fines ilustrativos
Riesgo alto y valor alto **Adquisiciones críticas estratégicas en un proyecto.** **Enfoque: Considere detenidamente las ponderaciones;** dada la importancia crítica de estas adquisiciones tanto desde el punto de vista del puntaje técnico como del costo financiero, las ponderaciones deben considerar ambos aspectos. Por lo general, estos tipos de adquisiciones son una ponderación 50:50 dados niveles iguales de importancia del riesgo/costo. Sin embargo, los Prestatarios deberían ajustar el equilibrio de ponderación si los aspectos de costos financieros y técnicos son más importantes.	• Las pocas adquisiciones más importantes esenciales para lograr el resultado deseado • Las adquisiciones estratégicamente críticas que, si fallan, generarían consecuencias graves y/o continuas para el proyecto/Prestatario • Por lo general, menos fuentes de suministro • Los proveedores podrían tener más poder/apalancamiento en la adquisición • La especificación con frecuencia resulta compleja • Enfoque de adquisición mucho más profundo debido a las complejidades	Desde 60 : 40 hasta 40 : 60
Riesgo alto y valor bajo **Procuraciones de seguridad estratégica en un proyecto.** **Enfoque: Considere detenidamente las ponderaciones de los aspectos técnicos,** dado el alto riesgo de la adquisición y su valor relativamente bajo. El aumento de los costos para contrarrestar el riesgo de suministro reducido y/u obtener un mejor desempeño técnico suele ser un precio que vale la pena pagar. Por lo general, estos tipos de adquisiciones tienen una ponderación mucho mayor en los aspectos técnicos que en el costo financiero.	• Si el suministro falla, el impacto sobre el Prestatario y/o el proyecto sería significativo • Las pocas adquisiciones críticas, pero de bajo costo, esenciales para lograr el resultado deseado debido al alto nivel de riesgo • Pocas fuentes de suministro u oligopolio, duopolio, únicas • Pocas alternativas de productos/servicios/obras disponibles • Equipos, servicios, trabajos especializados • Los proveedores podrían tener más poder/apalancamiento en la adquisición • Especificación compleja	Desde 90 : 10 hasta 60 : 40

(*continuación*)

GRÁFICO VIII Ejemplo de ponderación técnica indicativa y financiera (continuación)

Asignación de una adquisición en Modelo de Posicionamiento de la Oferta en la PPSD del Prestatario	Características	Ponderaciones indicativas de aspectos técnicos versus costos financieros con fines ilustrativos
Riesgo bajo y alto valor **Adquisiciones con ventaja táctica en un proyecto.** **Enfoque: Considere detenidamente las ponderaciones de los aspectos de costos financieros**, dado el alto valor de esta adquisición y el riesgo relativamente bajo. Debido a niveles más altos de gestión de gastos, los impactos de los costos financieros, por lo general, serán más importantes que los aspectos técnicos detallados porque estos riesgos son, en general, más bajos. Estas adquisiciones suelen tener una ponderación mucho mayor en el costo financiero que en los aspectos técnicos.	• Área de gastos altos, así que es importante gestionar los costos financieros • Impacto mínimo o nulo si el suministro falla (no es esencial para el proyecto o, si surge un problema, se puede solucionar con facilidad) • Muchas fuentes de suministro • Muchas alternativas de productos/servicios/obras disponibles • Más competencia • El Prestatario podría tener más poder/apalancamiento en la adquisición	Desde 10 : 90 hasta 40 : 60
Riesgo bajo y valor bajo **Adquisiciones con adquisición táctica en un proyecto.** **Enfoque: Considere detenidamente las ponderaciones de los aspectos de costos financieros y asegure la eficacia en el proceso de adquisición**, considerando el valor bajo y el riesgo bajo de esta adquisición. Estas adquisiciones deben tener la prioridad más baja y deben adquirirse de la manera más eficiente posible (p. ej., comparación de precios o cotizaciones simples, convenios marco, etc.). La estrategia debería ser minimizar el tiempo dedicado a estas adquisiciones, lo que podría significar pagar un poco más si el personal obtiene tiempo para enfocarse en adquisiciones de riesgo alto. Estas adquisiciones suelen tener una ponderación un poco mayor en el costo financiero que en los aspectos técnicos.	• Área de bajo riesgo y bajo gasto, por lo que es muy importante minimizar el tiempo valioso del personal en el proceso de adquisición • Evitar problemas molestos de adquisición que podrían absorber el tiempo del personal debido a que el impacto es muy bajo • Impacto mínimo o nulo si el suministro falla (no es esencial para el proyecto o, si surge un problema, se puede solucionar con facilidad) • Muchas fuentes de suministro • Muchas alternativas de productos/servicios/obras disponibles • Más competencia • El Prestatario podría tener más poder/apalancamiento en la adquisición	Desde 20 : 80 hasta 30 : 70

Otros factores que podrían impactar en la ponderación técnica-financiera podrían incluir:

a. Alcance de los riesgos asociados con la adquisición (cuanto mayor sea el riesgo, mayor será la ponderación técnica).

b. Grado de oportunidad para la adquisición de contribuir a objetivos sociales, económicos y ambientales más amplios (cuanto mayor sea la oportunidad, mayor será la ponderación técnica).

c. Potencial de innovación impulsado por el mercado (cuanto mayor sea el potencial de innovación, mayor será la ponderación técnica).

d. Complejidad de la cadena de suministro (cuanto mayor sea la complejidad de la cadena de suministro, mayor será la ponderación técnica)

SECCIÓN VII

Mantener la integridad del enfoque de evaluación

Prevención del conflicto de intereses

En la política de adquisiciones del Banco[7], se exige que todas las partes que participan en el procedimiento de adquisición no tengan conflicto de intereses. Esto se aplica a todos los miembros del equipo de adquisiciones del Prestatario, todos los especialistas y asesores técnicos a los que se les pide asesoramiento en el procedimiento de adquisición, todos los miembros del comité de evaluación y todas las personas involucradas en la formulación o aprobación de una recomendación, o en la toma de una decisión importante sobre la adquisición. Para brindar asistencia a los Prestatarios, el Banco ha publicado una Guía sobre conflicto de intereses[8] específica y una plantilla de declaración complementaria[9] que los Prestatarios pueden usar para consultar y registrar que los evaluadores de la Oferta/Propuesta no tienen conflictos de intereses reales, supuestos o de ningún otro tipo.

Un conflicto de intereses afecta, o puede percibirse como que afecta, la independencia, la objetividad o la imparcialidad de una persona. Este se produce cuando un individuo está sujeto a dos intereses coexistentes que entran en conflicto directo uno con otro. Por ejemplo, una persona puede obtener algún tipo de beneficio o ventaja personales, o evitar una desventaja personal, si una decisión que toma en el ejercicio de su función oficial tiene un resultado en particular.

Es fundamental tomar medidas para precluir un conflicto de intereses que impacte en el procedimiento de adquisición. Esto significa implementar sistemas y procesos para lo siguiente:

a. Verificar si existe un conflicto de intereses.
b. Identificar e informar cualquier conflicto real, potencial o presunto.
c. Resolver cualquier conflicto de intereses de una forma aceptable para el Banco.

Por lo general, la evaluación de Ofertas/Propuestas estará a cargo de un comité de evaluación compuesto por una variedad adecuada de evaluadores técnicos en lugar de una sola persona. Los comités de evaluación ayudan a asegurar que las ofertas se evalúen de forma amplia, equilibrada, objetiva y justa, en lugar de confiar en el punto de vista de una sola persona.

Uso de verificadores de la probidad independientes

En situaciones en las que existen riesgos vinculados con la integridad, o cuando hay probabilidades de que se planteen muchas dificultades o quejas de parte de los Licitantes/Proponentes, o en los casos en los que un Prestatario desea buscar una garantía adicional de la independencia del proceso[10], el Prestatario puede contratar los servicios de un auditor verificador de la probidad independiente para que apoye, presencie y registre los procesos de evaluación de una Oferta/Propuesta. Los auditores verificadores de la probidad pueden estar presentes durante las diferentes etapas del proceso de adquisiciones, lo que incluye:

a. interacción inicial con el mercado;

b. apertura de las Ofertas/Propuestas;

c. evaluación de las Ofertas/Propuestas;

d. negociaciones; y

e. decisiones sobre la adjudicación de contratos.

El Banco puede exigir que un Prestatario designe a un auditor verificador de la probidad. En este caso, el Prestatario debe obtener el consentimiento del Banco en cuanto a la selección y designación.

Confidencialidad

La información relacionada con la evaluación de las propuestas técnicas no se divulgará a los Licitantes/Proponentes ni a ninguna otra persona que no participe oficialmente del proceso de adquisiciones, hasta tanto se notifique a los Licitantes/Proponentes el resultado de la evaluación técnica. Asimismo, la información relacionada con la evaluación de las propuestas financieras, la evaluación de las propuestas técnicas y financieras combinadas y la recomendación sobre la adjudicación del contrato no se divulgará a los Licitantes/Proponentes ni a ninguna otra persona que no participe oficialmente del proceso de SDO/SDP, hasta tanto se notifique la intención de adjudicar el contrato.

PARTE 2

Abrir y completar la evaluación de Ofertas/Propuestas mediante la aplicación del enfoque de evaluación acordado

(incluido el uso de los criterios cualitativos con puntaje)

SECCIÓN VIII

Completar la evaluación preliminar

Reseña

La evaluación debe comenzar inmediatamente después de la apertura de la Solicitud/Oferta/Propuesta[11] con un examen preliminar, de conformidad con los documentos de adquisiciones, antes de llevar a cabo una evaluación más detallada. Esta acción le permite al comité de evaluación ahorrar tiempo y recursos, al identificar y rechazar las Solicitudes/Ofertas/Propuestas que están incompletas o son inválidas.

Los resultados de este examen preliminar se deben presentar en el informe de evaluación de la Oferta/Propuesta. Si la Solicitud/Oferta/Propuesta no pasa el examen preliminar, se deben explicar claramente los motivos en el informe de evaluación de la Oferta/Propuesta. Dado que, en esta etapa, el rechazo de la Solicitud/Oferta/Propuesta la deja fuera de consideraciones adicionales, es necesario asegurarse de que la decisión de rechazarla sea justificable.

Rara vez una Solicitud/Oferta/Propuesta es perfecta en todos los aspectos. En el examen preliminar, se debe centrar la atención en las deficiencias materiales que, si se las acepta, el Solicitante/Licitante/Proponente obtendría ventajas poco justas (p. ej., aceptar una menor calidad puede significar que un Solicitante/Licitante/Proponente obtenga después la ventaja de poder ofrecer un costo financiero muy bajo que puede distorsionar el proceso de evaluación general). Se debe actuar con buen juicio, de modo que las decisiones de rechazo o aceptación se puedan justificar plenamente de conformidad con los documentos de adquisiciones.

Por lo tanto, la justificación de un rechazo se debe basar en la existencia de una o más deficiencias o desviaciones importantes, cuya rectificación o aceptación no se puedan permitir en ningún caso, y el rechazo debe ser justificado y sostenible. Como regla general, las desviaciones, omisiones o reservas importantes son aquellas que, si se las acepta, no cumplirían con los fines para los que se requirió la Solicitud/Oferta/Propuesta, o impedirían que se realice una comparación justa con las Solicitudes/Ofertas/Propuestas que cumplen adecuadamente con los documentos de adquisiciones.

Los controles que se deben aplicar en esta etapa se deben ajustar, en todos los casos, a lo que se especifica en los documentos de adquisiciones e incluyen, entre otros:

Verificación

La validez de la Solicitud/Oferta/Propuesta exige que todos los formularios correspondientes estén firmados por la persona o las personas autorizadas. Si el Solicitante/Licitante/Proponente es una unión temporal, se debe presentar el acuerdo de unión temporal o una carta de intención de ejecutar un acuerdo de unión temporal, según corresponda; si el Licitante/Proponente no es un fabricante, se debe presentar una autorización del fabricante además de los documentos requeridos al propio Licitante/Proponente.

Requisitos de elegibilidad y calificación

Los Licitantes/Proponentes deben cumplir los requisitos de elegibilidad y cumplir sustancialmente los requisitos de calificación. Todos los Bienes, Obras o Servicios de No Consultoría también deben cumplir los requisitos de elegibilidad.

Garantía de mantenimiento de la Oferta/Propuesta

En los documentos de adquisiciones se puede exigir la presentación de una garantía de mantenimiento de la Oferta/Propuesta. De ser así, la garantía de mantenimiento de la Oferta/Propuesta debe ajustarse a los requisitos de los documentos de adquisiciones, y debe acompañar la Oferta/Propuesta.

Exhaustividad de la Solicitud/Oferta/Propuesta

Salvo que en los documentos de adquisiciones se permitan Ofertas/Propuestas parciales, no se tendrán en cuenta las Ofertas/Propuestas que no cumplan con el alcance requerido.

Solo las Ofertas/Propuestas de Licitantes/Proponentes elegibles y calificados que aprobaron el examen preliminar pasarán a la etapa de evaluación técnica detallada.

SECCIÓN IX

Completar la evaluación técnica y aplicar ponderaciones técnicas

Se deben evaluar las Ofertas/Propuestas de Licitantes/Proponentes elegibles y calificados que hayan aprobado el examen preliminar para garantizar que se cumplan sustancialmente los requisitos técnicos mínimos/esenciales especificados. Dichos requisitos esenciales dependen de la naturaleza, la complejidad y el riesgo del contrato.

- Como ejemplo, para el diseño, la construcción y la operación de una planta de tratamiento de aguas residuales y su infraestructura asociada, dichos requisitos mínimos pueden incluir (solo con fines ilustrativos, sobre la base de un escenario de caso real): **Capacidad de tratamiento**: La planta de tratamiento de aguas residuales se deberá diseñar para albergar un flujo diario promedio de **"x" millones de litros diarios mínimos** para tratar el afluente de aguas residuales crudas que tengan características de afluente de aguas residuales de referencia, de conformidad con lo estipulado en los documentos de adquisiciones, *sección* . . .
- **Normas de descarga de efluentes tratados**: deben cumplir los requisitos especificados en el *programa* . . .
- **Normas de lodo secado**: deben cumplir los requisitos especificados en el *Programa de Normas de Desempeño* . . .
- **Disponibilidad de las tierras**: La planta de tratamiento de aguas residuales se debe construir dentro de los límites especificados en el *plano N.º*. . . .
- **Mantener el punto de referencia para el flujo y la calidad**: Las Obras se deberán llevar a cabo sin deteriorar el flujo y la calidad de referencia, conforme a los estipulado en los *requisitos del empleador*.

Las Ofertas/Propuestas que, según se haya determinado, califican y cumplen con los requisitos técnicos mínimos/esenciales, si corresponde, se evalúan aplicando los criterios con puntaje especificados en los documentos de adquisiciones.

El puntaje técnico final asignado a cada Oferta/Propuesta en la fórmula de la Oferta/Propuesta evaluadas se determinará ponderando, en primer lugar, los puntajes técnicos asignados por un comité de evaluación a cada criterio con puntaje. Estos puntajes se deberán sumar para asignar el puntaje técnico general. Véase el anexo 3 para consultar un ejemplo más detallado del uso de puntajes comparativos para la evaluación de Ofertas/Propuestas.

Los criterios con puntaje deben ser específicos y estar claramente identificados en los documentos de adquisiciones. Por ejemplo, los Prestatarios pueden considerar, entre otros factores:

a. Hasta qué punto las características de desempeño, capacidad o funcionalidad cumplen o superan los niveles especificados en los documentos de adquisiciones o influyen en el costo del ciclo de vida y la eficacia del procedimiento de adquisición.

b. La calidad de la Oferta/Propuesta técnica en términos de los criterios descritos en la SDO/SDP. Estos pueden incluir, entre otros:
   i. Declaración del método
   ii. Evaluación de riesgos y acciones de mitigación propuestas
   iii. Personal clave
   iv. Acceso a los equipos esenciales
   v. Organización del sitio del proyecto
   vi. Código de conducta propuesto por el contratista
   vii. Seguridad
   viii. Aspectos ambientales
   ix. Aspectos sociales
   x. Sostenibilidad
   xi. Gestión de la cadena de suministro
   xii. Ciberseguridad
   xiii. Aseguramiento de la calidad
   xiv. Cronograma de movilización
   xv. Programa de ejecución
   xvi. Cualquier otra actividad de conformidad con lo especificado por el empleador y en función de la experiencia del Licitante/Proponente.

c. Cualquier requisito adecuado en materia de adquisiciones, si se lo especifica en los requisitos del Prestatario.

Las ponderaciones que se deben asignar a cada característica técnica se deben especificar en los documentos de adquisiciones.

Metodología de puntuación técnica

La metodología de puntuación técnica debe ser adecuada para el procedimiento de adquisición y se la debe detallar en los documentos de adquisiciones. Véanse a continuación algunos ejemplos ilustrativos:

Ejemplo ilustrativo de puntuación 1

Un Prestatario podría optar por aplicar un puntaje de entre 0 y 4, donde:

0 = la característica está ausente; no existe información relevante para demostrar cómo se cumple el requisito;

1 = la característica está presente, pero se observan deficiencias, como información insuficiente o que carece de claridad;

2 = cumple los requisitos; existe información suficiente para demostrar cómo se cumplirá el requisito;

3 = supera ligeramente los requisitos; existe información suficiente para demostrar que el requisito se superará ligeramente, y

4 = supera significativamente los requisitos; existe información suficiente para demostrar que supera significativamente los requisitos o contribuye a un aporte de valor considerable.

Ejemplo ilustrativo de puntuación 2

De modo alternativo, en lugar de aplicar un enfoque de puntuación de 0 a 4, en los documentos de adquisiciones se puede haber optado por evaluar el ejemplo del escenario anterior con una puntuación basada en porcentajes, hasta un total de 100 %, por ejemplo: 0 %-15 % (en lugar de 0 en el ejemplo anterior); 16 %-49 % (en lugar de 1); 50 %-79 % (en lugar de 2); 80 %-89 % (en lugar de 3); 90 %-100 % (en lugar de 4).

Cuando el comité de evaluación acuerda el puntaje que se asignará a cada criterio, los puntajes para cada Oferta/Propuesta se multiplican por la ponderación asignada a cada criterio, y estos puntajes se suman para calcular el puntaje técnico final para dicha Oferta/Propuesta.

Ejemplo de Oferta/Propuesta (con la escala de 0 a 4 anterior)

Criterios	Ponderación	Puntaje	Puntaje ponderado
Eficacia general del proyecto propuesto en el cumplimiento de los requisitos	50 %	3	150
Metodología para ejecutar el proyecto	25 %	2	50
Calidad del equipo propuesto	15 %	2	30
Sostenibilidad	10 %	1	10
		Puntaje técnico general	240

Puntuación por evaluadores individuales

Para ofrecer un proceso de evaluación sólido, transparente y defendible, el Prestatario debe establecer y usar las prácticas que aseguran que todas las Ofertas/Propuestas se puntúan de forma exacta y justa.

La puntuación inicial de las Ofertas/Propuestas técnicas la realiza cada miembro del panel de forma independiente. Esto implica leer y puntuar los aspectos técnicos/de calidad de las Ofertas/Propuestas, por medio de criterios de evaluación predefinidos, ponderaciones y metodología de puntuación (véanse los ejemplos ilustrativos anteriores).

La puntuación de las Ofertas/Propuestas puede implicar un proceso secuencial de evaluaciones “absolutas” y “relativas” para determinar el puntaje final. Esto significa que cada Oferta/Propuesta puede calificarse inicialmente en función de los criterios con puntaje (absoluta). Después de una evaluación inicial, el miembro del panel puede revisar y calificar los puntajes de todas las Ofertas/Propuestas para diferenciarlas y distinguirlas sobre la base de la comparación con sus méritos y deficiencias relativos.

Determinar un puntaje general del panel de evaluación

Una consideración esencial en el proceso de puntuación es determinar, a partir de los puntajes individuales, el puntaje general o final del panel. Existen dos enfoques:

1. **Puntaje promedio matemático**
   En este método simple se aplica un cálculo acumulativo a los puntajes de todos los evaluadores, como promedio, media o modo, para alcanzar el puntaje general del panel.

2. **Puntaje moderado por panel**
   Los evaluadores individuales pueden llegar a diferentes conclusiones de puntajes. El objetivo del proceso de moderación es acordar un único puntaje por consenso.

   En la reunión de moderación, los evaluadores explican sus puntajes y sus razones para asignarlos. Se deben analizar los errores o discrepancias aparentes que se hayan identificado. Se deben registrar los ajustes que deben hacerse a los puntajes. El presidente del panel conduce a los evaluadores en las deliberaciones para acordar por consenso un puntaje único y justificable, que no debe ser simplemente un promedio. Se debe llevar un registro claro y sistemático de todas las deliberaciones y decisiones tomadas en la moderación. Si, como resultado de las deliberaciones para llegar a un consenso, se producen cambios en los puntajes, en el registro se deben asentar los motivos exactos para dichos cambios.

3. **Moderación enfocada, más promedio matemático**
   Este enfoque puede ser adecuado cuando existe una divergencia considerable en los puntajes iniciales de los panelistas individuales.

   a. Moderación enfocada
      Se realiza una moderación que se centra en el análisis de los puntajes que representan valores atípicos. Estos pueden ser puntajes que quedan fuera de un rango predeterminado de tolerancia de variaciones (p. ej., ± 2 puntos). Se centra en los esfuerzos del panel en las áreas con mayor divergencia en los puntajes iniciales, ya que es más probable que dichas áreas contengan puntajes sesgados o desequilibrados, o desviaciones de la metodología de puntuación (p. ej., la aplicación justa y sistemática de la escala de puntuación) que podría impactar en las calificaciones finales y poner en riesgo la equidad del proceso.

   b. Promedio matemático
      Cuando se resuelven los valores atípicos a través de la moderación, se calcula un puntaje promedio matemático para lograr el puntaje general del panel.

Documentar la justificación de un puntaje

Durante todo el proceso de evaluación, los evaluadores deben mantener un rastro de evidencias preciso y bien documentado. Los registros deben proporcionar evidencia clara de los siguientes temas:

- El razonamiento para los criterios y cómo se lo ha tenido en cuenta
- Cómo se ha desarrollado y aplicado la metodología de puntuación
- Los puntajes de criterios finales y los motivos de la decisión del evaluador

Documentar el proceso les permitirá a los evaluadores tener una justificación transparente para la adjudicación del contrato a un Licitante. Cuando se completa la evaluación técnica, las justificaciones, es decir, las principales fortalezas y debilidades de la Oferta/Propuesta evaluada en comparación con los criterios evaluados, se deben detallar con claridad en el informe de evaluación de la Oferta/Propuesta. El rastro de evidencias documentadas podrá contribuir en las futuras auditorías de las adquisiciones, y también servirá para ofrecer un informe completo a los Licitantes no seleccionados. El rastro de evidencias es importante, ya que demostrará integridad dentro del proceso, le permitirá al panel estar preparado para una auditoría o escrutinio del proceso, y servirá para fundamentar cualquier reunión informativa que se requiera para los Licitantes no seleccionados.

Determinar el puntaje técnico ponderado

Al Licitante/Proponente con los puntajes técnicos evaluados más altos se le asigna un puntaje total de 100 puntos (p. ej., 100 %), los costos financieros evaluados de los otros Licitantes se dividen por el puntaje del menor costo financiero evaluado para llegar a un puntaje comparativo (proporción/porcentaje).

Mediante la metodología de calificación comparativa, el puntaje técnico total de cada Oferta/Propuesta se divide por el puntaje técnico más alto y luego se lo multiplica por la ponderación disponible para los criterios técnicos. Véase el ejemplo en el gráfico IX:

Puntaje técnico inicial

GRÁFICO IX Ejemplo de ponderación técnico-financiera

Evaluación de Oferta/Propuesta de empresa A

Criterios	Ponderación	Puntuación	Puntaje ponderado (ponderación × puntaje)
Eficacia general del proyecto propuesto en el cumplimiento de los requisitos	50 %	2	100
Metodología para realizar el proyecto	25 %	2	50
Calidad del equipo propuesto	15 %	2	30
Sostenibilidad	10 %	1	10
		TOTAL	**190**

Calcular el puntaje ponderado técnico final

Mediante una metodología de calificación comparativa, el puntaje técnico final se divide por el puntaje técnico más alto. En este ejemplo, el Licitante/Proponente A tiene un puntaje técnico inicial de 190. El puntaje técnico más alto lo alcanzó el Licitante/Proponente D, que totalizó 240. La ponderación técnica frente a la ponderación financiera que se aplicará es del 80 % y el 20 %, respectivamente.

Cálculo del puntaje técnico final

$$\frac{\textit{Puntaje ponderado}\ 190}{\textit{Puntaje técnico más alto}\ 240} \times 100 = 79{,}16 \times \text{ponderación técnica (80 \%)} = \mathbf{63{,}33\ puntos}$$

En el gráfico X se presenta un ejemplo ilustrativo de la aplicación de la ponderación técnica general a cada puntaje técnico de Licitante/Proponente:

GRÁFICO X Ejemplo de matriz de puntaje técnico

Licitante/ Proponente	Puntaje técnico evaluado total	Puntaje técnico comparativo	Puntaje técnico ponderado (80 %)
A	190	79,16	63,33
B	200	83,33	66,66
C	**205**	**85,42**	**68,33**
D	240	100,00	80,00
E	145	60,42	48,33

SECCIÓN X

Completar la evaluación del costo financiero

Reseña

Las Ofertas/Propuestas que aprobaron la evaluación técnica (incluidos los umbrales mínimos de calidad) pasan ahora a la evaluación del costo financiero. Como se especifica en los documentos de adquisiciones, el Prestatario evalúa y compara los costos de cada Oferta/Propuesta.

Ajustes del precio

Cuando se fijan criterios de evaluación cuantificables en términos monetarios, en los documentos de adquisiciones se deberán especificar los factores relevantes que se pueden tener en cuenta en la evaluación de una Oferta/Propuesta, y la forma en que se los aplicará a los fines de determinar el costo financiero evaluado de cada Oferta/Propuesta.

Los ejemplos de cuándo se pueden aplicar criterios cuantificables en términos monetarios (para determinar el costo financiero evaluado total de una Oferta/Propuesta) podrían incluir, entre otros:

a. margen de preferencia a empresas nacionales (si se lo acuerda con el Banco);

b. ajuste de cronograma;

c. ajuste de calendario de pagos;

d. costo del ciclo de vida (véase a continuación);

e. ajuste mínimo o máximo de las garantías de funcionamiento;

f. ajustes por discrepancias no significativas; y

g. descuentos.

Costos del ciclo de vida

La evaluación del costo de una Oferta/Propuesta puede incluir una evaluación de los costos del ciclo de vida. El principio de la optimización de la relación calidad-precio significa evaluar los aspectos técnicos y los costos financieros; estos últimos pueden incluir el costo total de propiedad o el costo del ciclo de vida durante un período determinado, generalmente la vida útil de un activo. Considerar la optimización de la relación calidad-precio representa la combinación óptima del costo total de propiedad y los aspectos técnicos (como la calidad, la adecuación al propósito, la sostenibilidad y los factores ambientales y sociales, entre otros) para cumplir los requisitos del Prestatario.

La evaluación del costo financiero les permite a los Prestatarios evaluar los beneficios relativos de las diferentes Ofertas/Propuestas que se deben medir, teniendo en cuenta todos los costos, incluidos, entre otros:

a. precio de compra o costos iniciales de la adquisición;

b. costos de instalación y puesta en servicio;

c. costo de operación y mantenimiento, incluidos los costos de materiales, reparación y repuestos, entre otros, durante la vida útil;

d. nuevos productos o tecnología que podrían estar a disposición;

e. ahorros en sostenibilidad, p. ej., menor consumo de combustible; o

f. costos de desmantelamiento y desecho.

Los costos del ciclo de vida deberán utilizarse siempre que sea posible, en particular cuando se estime que los costos de las operaciones o mantenimiento durante el ciclo de vida útil específico de los Bienes o las Obras resultan considerables en comparación con el costo inicial y pueden variar de una Oferta/Propuesta a otra. Se evalúan sobre la base del valor presente neto (VPN).

Cuando se utilice el costo del ciclo de vida, el Prestatario deberá especificar la siguiente información en el documento estándar de adquisiciones:

a. la cantidad de años utilizada para determinar el costo del ciclo de vida;

b. la tasa de descuento, en términos porcentuales, que se empleará para calcular el costo neto actualizado de los costos futuros durante el ciclo de vida especificado; y

c. los factores y la metodología que se utilizarán para calcular los costos de operaciones, de mantenimiento y de valores residuales, incluida la información y las garantías de funcionamiento que proporcione el Licitante/Proponente en la Oferta/Propuesta.

Nota: Los Prestatarios deben garantizar que la tasa de descuento y la cantidad de años aplicados son convenientes para el contrato especificado.

Ofertas/Propuestas anormalmente bajas, desequilibradas o con pagos iniciales elevados

Cuando se realiza la evaluación de los costos, el Prestatario deberá analizar si los costos evaluados son razonables para la adquisición en cuestión. La evaluación financiera incluye, de conformidad con los documentos de adquisiciones, la evaluación de las Ofertas/Propuestas anormalmente bajas, desequilibradas o con pagos iniciales elevados. Si se identifica una Oferta/Propuesta anormalmente baja, el Banco exige un examen específico[12] para determinar si la Oferta/Propuesta se debe rechazar; esto es importante, ya que una Oferta/Propuesta anormalmente baja puede afectar negativamente la evaluación del costo financiero y distorsionar el puntaje final, cuando se pondera y se combina el puntaje de los aspectos técnicos y del costo financiero.

Determinación del puntaje del costo financiero ponderado

Al Licitante/Proponente con el costo financiero evaluado más alto se le asigna un puntaje de 100 puntos (p. ej., 100 %); los costos financieros evaluados de los otros licitantes se dividen por el puntaje del menor costo financiero evaluado para llegar a un puntaje comparativo (proporción/porcentaje).

En este ejemplo ilustrativo (gráfico XI), el precio del Licitante/Proponente A es USD 5 200 000, mientras que la Oferta/Propuesta con el costo financiero más bajo fue de USD 4 400 000. Por lo tanto, el puntaje del costo financiero se calcula de la siguiente manera (ejemplo para la empresa A):

$$\frac{\textit{Costo más bajo}\text{: USD 4 400 000}}{\textit{Empresa A}\text{: USD 5 200 000}} \times 100 = 84{,}6 \times \text{Ponderación del costo financiero 20 \%} = \textbf{16,92 puntos}$$

GRÁFICO XI Ejemplo de matriz de puntaje del costo financiero

Licitante/ Proponente	Costo financiero total evaluado	Puntaje del costo financiero comparativo	Puntaje del costo financiero ponderado (20 %)
A	USD 5 200 000	84,6	16,92
B	USD 4 999 999	88,0	17,6 0
C	**USD 4 400 000**	**100,0**	**20,00**
D	USD 4 800 000	91,7	18,3 4
E	USD 1 100 000	Cero, rechazado como oferta anormalmente baja	Cero, rechazado como oferta anormalmente baja

Combinar la evaluación técnica y la evaluación del costo financiero mediante la aplicación de ponderaciones generales para determinar la recomendación sobre la adjudicación

Después de las evaluaciones técnicas y del costo financiero independientes, los puntajes individuales se combinan a través de la aplicación de las ponderaciones relativas especificadas en los documentos de adquisiciones. Véase el gráfico XII a continuación, que es un ejemplo ilustrativo de una combinación del puntaje técnico y del costo financiero.

Puntajes técnico y del costo financiero combinados para el Licitante/Proponente A

Puntaje técnico final	63,33
Puntaje del costo financiero final	16,92
Total	**80,25 puntos combinados para el Licitante/Proponente A**

En el gráfico XII se muestra un ejemplo donde el Licitante/Proponente D, con un puntaje combinado de 98,34, es el titular la Oferta/Propuesta mejor calificada y, por lo tanto, se lo recomienda para la adjudicación del contrato.

GRÁFICO XII Ejemplo de matriz de puntaje técnico y de costo financiero combinados

Licitante/ Proponente	Puntaje técnico ponderado	Puntaje del costo financiero ponderado	Puntaje combinado	Clasificación
A	63,33	16,92	80,25	N.º 4
B	66,66	17,60	84,26	N.º 3
C	68,34	20,00	88,34	**N.º 2**
D	80,00	18,34	98,34	N.º 1
E	48,33	Cero, rechazado como oferta anormalmente baja	Cero, rechazado como oferta anormalmente baja	No corresponde

El Licitante/Proponente con el puntaje total combinado más alto es el recomendado para la adjudicación del contrato. El enfoque detallado de la evaluación, los puntajes asignados y la aplicación de ponderaciones se deben detallar en el informe de evaluación de la oferta del Prestatario (que puede estar sujeto a la revisión previa del Banco; de ser así, se detallarán en el plan de adquisiciones). Véase también el anexo 3 para consultar un ejemplo más detallado del uso de puntajes comparativos para la evaluación de Ofertas/Propuestas.

ANEXO 1

Modelo de evaluación: Proyecto de carreteras y aviación, Islas Salomón

Proyecto

Proyecto de carreteras y aviación en las Islas Salomón

Diseño y construcción de terminal de Munda

Valor del contrato: USD 7 250 420

Procesos de adquisiciones: Diseño y construcción; SDP para Obras, suma global

Criterios de sostenibilidad

Se utilizaron criterios con puntaje para incorporar ingeniería del valor y requisitos sociales, económicos y ambientales.

Específicamente, los criterios técnicos con puntaje (30 %) se establecieron en relación con lo siguiente:

1. Uso de materiales locales de origen sostenible que se utilizarán en la terminal (5 %).
2. Contratación y administración de subcontratistas y comerciantes locales adecuadamente calificados/experimentados, así como comerciantes no calificados que recibirán capacitación para el desarrollo de habilidades/en comercio durante el proyecto (10 %).
3. Porcentaje de residuos de construcción que se retirarán de las Islas Salomón o se reciclarán/reutilizarán en las Islas Salomón (5 %).
4. Propuestas arquitectónicas de valor agregado y otras propuestas de diseño; sostenibilidad, desempeño, eficiencia, funcionalidad; fáciles de limpiar, mantener y operar (5 %).

Apoyo del Prestatario

El apoyo del Banco en la ejecución se utilizó para capacitar al equipo del Prestatario en el uso de los criterios con puntaje y para revisar y supervisar el enfoque de los criterios con puntaje.

El equipo del Banco también facilitó la interacción inicial con el mercado para informar a los posibles licitantes sobre la inminente oportunidad. La participación conjunta en el mercado, el alcance comercial y el fortalecimiento de las capacidades son características habituales de la labor del Banco Mundial en el Pacífico. Los equipos del Banco Mundial se presentan al menos cuatro o cinco veces al año en tales eventos. Esto puede ser especialmente eficaz cuando los proyectos financiados por el Banco compiten por un número limitado de contratistas de buena calidad en un mercado limitado.

El Prestatario recibió asistencia de consultores con conocimientos técnicos adecuados sobre el panel de evaluación, no solo de profesionales generales. Los conocimientos técnicos fueron muy importantes a la hora de evaluar la evidencia propuesta por los licitantes en relación con las soluciones de ingeniería del valor y la sostenibilidad

Resultados de sostenibilidad

En términos de resultados de sostenibilidad:

1. Aproximadamente el 23 % del monto del contrato se destinó a subcontratistas y comerciantes locales registrados.

2. Aproximadamente el 15 % de la suma del contrato incluía materiales de origen sostenible y obtenidos a nivel local.

3. El contratista identificó el 24 % del valor del contrato como elementos prefabricados que generan cero residuos, y el 8 % restante de residuos que se podrían reciclar o retirar de la isla.

4. La ingeniería del valor contribuyó a los objetivos de desempeño y eficiencia, funcionalidad y facilidad de limpieza, mantenimiento y operación de la torre de control. El contexto cultural de las Islas Salomón se incluyó en el diseño, mientras que la seguridad, la facilidad de mantenimiento y la eficiencia energética también se incluyeron como aspectos de la ingeniería del valor

Lecciones aprendidas

Se identificaron las siguientes “lecciones aprendidas”:

1. **Requisitos y criterios de sostenibilidad**: La articulación y aplicación de requisitos de sostenibilidad claramente definidos que se ajusten a las prioridades del Prestatario exige que este reciba capacitación y supervisión adecuadas, y que el comité de evaluación cuente con los conocimientos técnicos necesarios.

2. **Aprender del mercado**: Los Licitantes/Proponentes pueden estar más familiarizados con la inclusión de los aspectos de sostenibilidad y la ingeniería del valor que los Prestatarios, y la interacción inicial y estructurada con el mercado puede contribuir a condicionar el mercado, ya que los clientes valoran dichos aportes.

3. **Ponderación técnico-financiera**: La ponderación técnico-financiera fue 70 % financiera y 30 % técnica. La percepción fue que esta proporción de ponderación sería la ponderación técnica mínima. Anteriormente se utilizó una SDP similar para Obras en las que la ponderación técnica era del 10 %. Esto generó una respuesta mucho más débil de parte del mercado en relación con los requisitos de sostenibilidad.

4. **Interacción con el mercado:** La interacción inicial con el mercado es fundamental para transformar el interés previo a las Ofertas/Propuestas en Ofertas/Propuestas que respondan de manera significativa a los requisitos de sostenibilidad. Por ejemplo, los Licitantes/Proponentes necesitan tiempo para conocer la disponibilidad de materiales locales y la capacidad de las pequeñas y medianas empresas locales, entre otros factores. El alcance comercial debe incluir a Prestatarios que anuncien los próximos contratos, de ser posible, con otros socios para el desarrollo, como el Banco Asiático de Desarrollo, para notificar con anticipación las oportunidades venideras en materia de adquisiciones, junto con las áreas generales de enfoque e información contextual. En este caso, el equipo del proyecto organizó seminarios de interacción comercial con contratistas regionales, que se facilitaron a través de Austrade y NZ Trade and Enterprise. En los seminarios se presentaron las oportunidades venideras al mercado para fomentar la participación y promover un mayor conocimiento del contexto operativo para el proyecto.

ANEXO 2

Modelo de evaluación: Umbral mínimo de calidad y costo objetivo máximo

Proyecto

Este ejemplo se basa en un proyecto de movilidad urbana en África occidental. Se trata del diseño y la construcción de una serie de puentes peatonales. El valor es relativamente bajo; sin embargo, la calidad es fundamental, ya que impacta en la seguridad, y se la debe priorizar.

Umbral de calidad y costo objetivo máximo

El Prestatario determinó lo siguiente:

Umbral mínimo de calidad

Se estableció un umbral mínimo de calidad de 80. Se rechazarán las propuestas que obtengan un puntaje inferior.

Costo objetivo máximo

Se estableció un costo objetivo máximo de USD 180 000. Este es el monto máximo que el Prestatario está dispuesto a pagar por una solución de alta calidad.

Criterios con puntaje

Criterios y ponderaciones técnicos

Evaluación técnica	Ponderación (%)
Obras propuestas: hasta qué punto las Obras propuestas cumplen el requisito del cliente	**15**
Adición de valor: hasta qué punto la propuesta añade valor en términos de desempeño, funcionalidad o costos de operaciones y mantenimiento	**15**
Enfoque y metodología	**70**
Desglose de las ponderaciones de subcriterios de enfoque y metodología	
Metodología de diseño	*15*
Estrategia de gestión de la construcción	*10*
Descripción del método para las actividades clave de la construcción	*5*

(*continuación*)

Evaluación técnica	Ponderación (%)
Código de conducta	*5*
Programa de trabajo	*10*
Organigrama del personal del contrato	*5*
Principales calificaciones del personal y cronograma de recursos	*10*
Evaluación de riesgos	*5*
Estrategia de equipo clave	*5*

Puntajes

Se registraron los siguientes puntajes:

Criterios	Puntaje máximo	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Hasta qué punto las Obras propuestas cumplen el requisito	*15*	7	12	13
Hasta qué punto la propuesta añade valor en términos de desempeño, funcionalidad o costos de operación y mantenimiento	*15*	4	11	11
Enfoque y metodología	*70*	48	54	67
	100	**59**	**82**	91

Resultado

1. El proveedor A no alcanzó el puntaje de umbral mínimo de calidad de 80 y fue rechazado.

2. El proveedor C cumplió el umbral mínimo de calidad y se ubicó primero, como la propuesta de mayor puntaje. En la medida en que la propuesta del proveedor C se encuentre dentro costo objetivo máximo de USD 180 000, se le adjudicará el contrato.

ANEXO 3

Modelo de evaluación: Puntuación comparativa

Metodología

En el siguiente ejemplo se muestra una evaluación de una SDP para el diseño y la construcción de un edificio gubernamental público, mediante el uso de la puntuación comparativa de los criterios con puntaje.

Criterios y ponderaciones

La ponderación general para los criterios técnicos y los criterios financieros en la evaluación de Ofertas/Propuestas para este proyecto fue del 40 % para los criterios técnicos y del 60 % para los criterios financieros.

Los criterios técnicos se puntuaron según la medida en que cada Oferta/Propuesta cumplía los requisitos técnicos descritos en la SDP, con la ponderación para cada criterio con puntaje, como se describe a continuación.

Criterios	Ponderación
Eficacia general del diseño propuesto en el cumplimiento de los requisitos	50 %
Metodología para ejecutar el proyecto	25 %
Calidad del equipo propuesto	15 %
Sostenibilidad	10 %

Los criterios financieros se calcularon como un costo fijo para la ejecución del proyecto.

Evaluación de propuestas

Se recibieron dos propuestas, una de la empresa A y otra de la empresa B.

Propuesta de la empresa A

En la propuesta de la empresa A se cotizó un precio total de USD 8 000 000.

Se puntuó a la empresa A usando los criterios con puntaje en la SDP, como se muestra a continuación.

Criterios	Ponderación	Puntaje	Puntaje ponderado
Eficacia general del proyecto propuesto en el cumplimiento de los requisitos	50 %	3	150
Metodología para ejecutar el proyecto	25 %	2	50
Calidad del equipo propuesto	15 %	2	30
Sostenibilidad	10 %	1	10
		TOTAL	240

Propuesta de la empresa B

En la propuesta de la empresa B se cotizó un precio total de USD 7 250 000.

La empresa B se puntuó usando los criterios con puntaje en la SDP, como se muestra a continuación.

Criterios	Ponderación	Puntaje	Puntaje ponderado
Eficacia general del proyecto propuesto en el cumplimiento de los requisitos	50 %	2	100
Metodología para ejecutar el proyecto	25 %	2	50
Calidad del equipo propuesto	15 %	2	30
Sostenibilidad	10 %	1	10
		TOTAL	190

En esta ilustración, se puede observar que la empresa A obtuvo el puntaje técnico más alto (240), pero la empresa B cotizó el precio más bajo (USD 7 250 000).

Para calcular que propuesta gana, se realiza el siguiente cálculo aplicando la metodología de calificación comparativa:

Puntuación

Puntaje técnico ponderado final

Los puntajes técnicos de cada propuesta se dividen por el puntaje técnico más alto:

Empresa A	240 × ponderación técnica general (40 %) = 40
Puntaje técnico más alto	240
Empresa B	190 × ponderación técnica general (40 %) = 31,66
Puntaje técnico más alto	240

Por lo tanto, el puntaje técnico ponderado final para la empresa A es 40 y, para la empresa B, 31,66.

Puntaje financiero ponderado final

El precio (según se define en la SDP) de cada propuesta se compara con la propuesta de menor más bajo para determinar el puntaje financiero ponderado final de cada propuesta:

Precio más bajo:	USD 7 250 000 × ponderación financiera general (60 %) = 54,37
Empresa A	USD 8 000 000
Precio más bajo:	USD 7 250 000 × ponderación financiera general (60 %) = 60
Empresa B	USD 7 250 000

La determinación de cuál es el licitante/proponente que se recomienda para la adjudicación del contrato se realiza sumando el puntaje técnico ponderado final y el puntaje financiero ponderado final.

	Puntaje técnico ponderado final	Puntaje financiero ponderado final	Puntaje combinado final
Empresa A	40	54,37	94,37
Empresa B	31,66	60	91,66

La empresa A alcanza el puntaje combinado más alto y se la recomienda para la adjudicación del contrato.

Notas finales

1 *Regulaciones de adquisiciones*

2 Esta guía no reemplaza los criterios y mecanismos de evaluación especificados en los documentos de adquisiciones correspondientes.

3 *See Thresholds for Procurement Approaches by Country* (Consultar umbrales para enfoques de adquisiciones, por país).

4 *Guidance Procurement Hands-on Expanded Implementation Support* (Orientación: Apoyo ampliado y directo para las adquisiciones).

5 *Guidance, Project Procurement Strategy for Development* (Orientación: Estrategia de Adquisiciones del Proyecto orientada al Desarrollo).

6 *Guidance, Competitive Dialogue* (Orientación: Diálogo competitivo).

7 *World Bank Procurement Policy* (Política de adquisiciones del Banco Mundial)

8 *Guidance, Conflict of Interest* (Orientación: Conflicto de intereses).

9 *Template, Conflict of Interest Declaration*. (Plantilla: Declaración de conflicto de intereses).

10 Por ejemplo, algunos funcionarios públicos de adquisiciones de Nueva Zelanda contratan habitualmente a verificadores independientes de la probidad para que presencien la evaluación de ofertas de adquisiciones complejas o desafiantes, como los grandes proyectos de construcción. El verificador de la probidad luego emite un informe de probidad que se puede entregar a los licitantes o proponentes o darse a conocer públicamente, según se haya garantizado.

11 Solicitud, si la capacidad de respuesta sustancial se aplica a la Precalificación/Selección Inicial.

12 *Guidance on Abnormally Low Bids and Proposals* (Orientación sobre ofertas y propuestas anormalmente bajas).

Para obtener información adicional, como documentos estándar de adquisiciones, orientación, reuniones informativas, capacitación y materiales didácticos, véase www.worldbank.org/procurement

THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP