



**Banco de Desarrollo de América del Norte**

**Precalificación de Contratistas**

---

---

## NOTA ACLARATORIA DE PRECALIFICACIÓN

*Este documento fue preparado para uso exclusivo del prestatario (el comprador en este documento) y no deberá incluirse en los documentos de precalificación puestos a disposición de los solicitantes.*

*Para simplificar la presentación, la nota se enfoca principalmente en contratos de construcción (la aplicación más común de los procedimientos de precalificación). Cuando se preparen los documentos de precalificación para otros tipos de contratos, se debe tener cuidado de asegurarse que los criterios de precalificación se relacionen con las necesidades y características de la adquisición en cuestión, y al mismo tiempo que cumplan con los principios generales descrito en esta nota.*

### **Licitación Pública para Obras.**

1. Para asegurar que se realizan con éxito los contratos para edificios grandes, obras de ingeniería civil, proyectos de suministro e instalación y equipo importante hecho a la orden, se necesitan adjudicar estos contratos a contratistas competentes, generalmente mediante una Licitación pública. Los contratos importantes financiados en virtud de un préstamo otorgado por el Banco de Desarrollo de América del Norte (el Banco), se adjudican, como regla, a través de licitaciones públicas.

### **Requisitos para la Precalificación de los Licitantes**

2. Este documento se relaciona específicamente con la selección de contratistas competentes, antes de la emisión de una invitación para licitar, en un procedimiento conocido como precalificación. La precalificación de los contratistas se recomienda para trabajos importantes o complejos y, en casos excepcionales, para equipo diseñado a la orden y servicios especializados. También es conveniente usar la precalificación bajo otras circunstancias, por ejemplo, en proyectos de sector con un enfoque programático o cuando se adjudique un gran número de contratos en base a "fraccionamiento de adquisiciones".
3. El procedimiento para determinar la capacidad de un contratista es un proceso separado de la evaluación de la licitación, la cual se concentra en el precio y los méritos de la licitación misma. Los detalles del procedimiento de evaluación de licitaciones se describen en los documentos del Banco: Documentos Modelo de

Licitación y Nota Aclaratoria de Adquisición: Procedimientos para la Evaluación de Licitaciones.

## **Ventajas de la Precalificación**

4. El proceso de precalificación proporciona ventajas tanto para los contratistas como para el comprador.
5. El proceso de precalificación permite que los contratistas, quienes pudieran no estar suficientemente calificados por sí mismo, se eviten el gasto de licitar o que formen una empresa colectiva, la cual puede darles una mejor oportunidad de éxito. Los contratistas y proveedores principales se animan a presentar su licitación al saber que se excluirán a los competidores que no tengan la capacidad necesaria. Asimismo, las compañías bien capacitadas pueden valorizar sus licitaciones en forma más competitiva, en la inteligencia de que estarán compitiendo solamente con otros licitantes calificados, que cumplen con los criterios realistas mínimos de competencia.
6. La precalificación le permite a los compradores:
  - (a) evaluar el interés generado por el proyecto entre compañías calificadas y realizar cualquier ajuste necesario en el proceso de adquisición (incluyendo, en particular, las condiciones del contrato —la distribución de riesgos, condiciones de pago, liquidación de daños y perjuicios o fechas de terminación— que los licitantes potenciales pudiesen considerar como onerosas) si se reciben solamente un número limitado de solicitudes;
  - (b) reducir el trabajo y tiempo dedicado a la evaluación de licitaciones de contratistas que no tienen la capacidad necesaria;
  - (c) estimular a compañías locales a formar empresas colectivas con otras compañías locales o internacionales, así beneficiándose de sus recursos y experiencia; y
  - (d) reducir de manera significativa, si no eliminar por completo, los problemas asociados con precios bajos presentados por licitantes de capacidad dudosa.

## **Bases para la Precalificación**

7. Con respecto a proyectos financiados por el Banco, el comprador tiene la responsabilidad de preparar los documentos de precalificación y evaluar los solicitantes. Los documentos de precalificación deberán proporcionar una base clara con la que se pueda evaluar a los licitantes prospectos, de acuerdo con un proceso objetivo basado en un criterio equitativo y transparente. La documentación solicitada siempre deberá ser pertinente, claramente definida y, para no desalentar los licitantes prospectos, no deberá imponer una carga excesiva de elaboración o papelería.
8. La precalificación se negará solamente a los licitantes prospectos que no cumplan con los criterios especificados. Por lo tanto, las personas que preparen la documentación

de precalificación para un proyecto tienen la responsabilidad de asegurar que los criterios sean redactados de acuerdo con las necesidades reales del proyecto y que sean suficientemente rigurosos para asegurar que solamente las compañías adecuadamente calificadas se incluyan en la lista final. Un criterio sumamente “fácil” puede resultar en un exceso de solicitantes que no estén adecuadamente calificados, que a su vez puede ocasionar (a) que las compañías mejor calificadas no participen; y (b) que una contratista o proveedor que solamente cumple con un mínimo de las condiciones exigidas presente una licitación baja.

9. Puesto que la precalificación es una etapa preliminar en el proceso de la adjudicación de un contrato a un licitante competente, el comprador debe ser capaz de verificar las declaraciones hechas por los solicitantes y de reservarse el derecho de solicitar información de compradores e instituciones financieras anteriores. Debido a que pueden existir muchos solicitantes en la etapa de precalificación, se debe limitar el alcance de la verificación a asuntos relevantes, dándoles a los solicitantes el beneficio de una duda razonable. En las siguientes etapas del proceso de adquisición, se pueden investigar estas dudas si aún son importantes.

### **Elegibilidad para la Precalificación**

10. El proceso de precalificación no deberá usarse para limitar el número de licitantes y se les deberá permitir licitar a todos los solicitantes precalificados. Algunos organismos mantienen una lista de compañías que cumplen con requisitos preestablecidos de calificación. Estos registros no son un sustituto para el proceso de precalificación respecto a las licitaciones públicas.
11. La precalificación en proyectos financiados por el Banco está abierta a contratistas, proveedores y empresas de coinversión de cualquier país.

### **Notificación**

12. La precalificación de los licitantes se deberá anunciar de acuerdo con los procedimientos para notificación y publicidad especificados en las Políticas y Reglas de Adquisición del Banco. Se deberá permitir suficiente tiempo para recibir respuestas. (Ver también la Nota Aclaratoria del Banco sobre la Preparación y Publicación de Convocatorias).

### **Criterios de Precalificación a Prestablecerse**

13. Se les deberá proporcionar información clara acerca de los requisitos de calificación a todos los solicitantes que deseen ser considerados en la precalificación.
14. Se debe considerar de manera cuidadosa los criterios específicos y el documento de precalificación en conjunto, tan pronto como sea posible durante el proceso de adquisición. Sin embargo, los documentos de precalificación se deberán emitir

solamente cuando la preparación de los diseños de ingeniería y los documentos de licitación estén bastante avanzados y los trabajos estén razonablemente bien definidos.

### **Sistema de Dos Sobres**

15. La evaluación de las solicitudes de precalificación se realiza antes de emitir las invitaciones a licitar. Los procedimientos, tal como el “sistema de dos sobres” —el cual implica la presentación de los documentos de precalificación y de licitación al mismo tiempo en sobres separados— no cumplen con los requisitos de las Políticas y Reglas de Adquisición y frustran uno de los objetivos principales de la precalificación —el de ahorrarles el gasto de licitación a los licitantes prospectos que no están calificados. No deberá usarse el sistema de dos sobres en licitaciones públicas.

### **Proyectos Cofinanciados**

16. Algún contrato solamente puede ser financiado conjuntamente por el Banco y otros acreedores, si los coacreedores aceptan la aplicación de las Políticas y Reglas de Adquisición del Banco. El proceso de adquisición es el mismo que se utiliza para cualquier proyecto financiado por el Banco.
17. Sin embargo, no siempre existe un acuerdo total entre los cofinancieros en cuanto a los procedimientos de adquisición a seguir. En tales casos, se realizan contratos separados específicos basados en las reglas respectivas de los cofinancieros, conforme a un arreglo de “cofinanciamiento paralelo”. Así que los documentos de precalificación deben cumplir con los requisitos de los respectivos cofinancieros para los contratos que financian.
18. En algunos casos, puede que no se hayan determinado los arreglos de cofinanciamiento (incluyendo el grado de participación de los distintos coacreedores, la asignación de sus fondos a los diversos elementos separados del proyecto y la medida en que se aplicará el cofinanciamiento conjunto) al momento de invitar a las compañías a la precalificación y, por lo tanto, no se conocerían los requisitos de precalificación para los distintos elementos del proyecto. Los documentos de precalificación deberán de aclararles la situación a los solicitantes y permitir la posible subdivisión del proyecto en elementos separados para que exista un arreglo potencial de cofinanciamiento paralelo.

### **Contratos Múltiples**

19. Cuando se pueda dividir un proyecto en contratos individuales (porciones) que pueden ser combinados en grupos de contratos (paquetes), se puede invitar a los solicitantes a precalificar para cada contrato específico por separado, o para un paquete de contratos que sean esencialmente de un tipo y valor similares, pero a veces de vigencias más largas. Se les deberá pedir a los solicitantes que indiquen las

“porciones” o “paquetes” en las que desean precalificar. Los solicitantes pueden precalificar para un contrato específico, cualquier contrato individual, cualquier combinación de contratos o para el paquete completo.

20. Se puede permitir a un solicitante licitar en cualquier contrato para el cual esté precalificado y se le podrá adjudicar más de uno, dependiendo de su capacidad para llevar a cabo una combinación de contratos. En tales casos, el comprador hará las adjudicaciones en base al menor costo del paquete completo de contratos, tomando en cuenta cualquier descuento ofrecido por los licitantes para la adjudicación de contratos múltiples.

### **Subcontratistas**

21. Para propósitos de precalificación, la experiencia y los recursos financieros de los subcontratistas no se deberán agregar a los del Solicitante. La experiencia acumulada y la capacidad de un solicitante como un subcontratista anterior pueden calificarlo como solicitante para ciertos trabajos. En los casos donde debe usarse un proceso altamente especializado, se requiere que los solicitantes especifiquen los nombres y capacidades de estos subcontratistas especializados, si el proceso en cuestión no está disponible en su propia compañía. La falta de este tipo de apoyo especializado, el cual es esencial en algunas operaciones de construcción que requieren, por ejemplo, enlechado químico o trabajos de reparación bajo el agua, pudiera resultar en la descalificación del Solicitante.

### **Empresas de Coinversión y Otras Formas de Asociaciones**

22. El Banco fomenta la formación de asociaciones de coinversión integradas por contratistas o proveedores del país del comprador y contratistas o proveedores extranjeros, pero no acepta condiciones de precalificación o de licitación que hagan que dichas asociaciones sean obligatorias.
23. Cuando dos o más compañías solicitan conjuntamente una precalificación, se deben satisfacer ciertas consideraciones especiales. El documento de precalificación debe especificar claramente las condiciones que se aplican a tales asociaciones de coinversión, ya sean existentes o propuestas; a cualquier cambio en los miembros que integran dichas asociaciones; o a la asociación de compañías precalificadas después de la precalificación. Cada parte de la asociación de coinversión debe presentar toda la documentación que se requiere de una compañía individual que solicite la precalificación.
24. Los requisitos descritos para las asociaciones de coinversión se aplican a asociaciones, sociedades, consorcios y otros tipos de empresas en las cuales las compañías se asocian formalmente una con otra a fin de llevar a cabo un contrato en forma conjunta. Los socios de una asociación de coinversión deben confirmar que, si son precalificados, la licitación de dicha asociación se presentará junto con un

acuerdo formal de asociación de coinversión y que todas las partes de ese acuerdo estarán legalmente obligadas, de manera colectiva y solidaria, en cuanto a la licitación y a cualquier contrato consiguiente. El socio principal de la asociación de coinversión también se deberá designar, así como el responsable por la solicitud conjunta, quien será el representante principal para enviar y recibir comunicaciones. Estos requisitos no se aplican a los arreglos con subcontratistas.

25. Una compañía puede solicitar su precalificación en forma individual y como parte de una asociación de coinversión. Sin embargo, no se permitirá licitar para el mismo contrato como una compañía individual y como parte de una asociación de coinversión. En el caso de que una compañía presente una licitación para el mismo contrato como una compañía individual y como parte de una asociación de coinversión, se rechazarán todas las licitaciones para ese contrato en las cuales interviene dicha parte.
26. La formación o reagrupación de asociaciones de coinversión después de la precalificación, sólo se considerará si las compañías adicionales o asociaciones de coinversión ya han sido precalificadas. Sin embargo, dichas asociaciones nuevas no se aprobarán si, a juicio del prestatario, se reduciría substancialmente la competencia.

### **Reunión para Aclaraciones**

27. Cuando las circunstancias así lo justifiquen (generalmente para proyectos muy grandes o muy complicados), se celebrará una reunión para aclaraciones a fin de despejar cualquier duda que los solicitantes puedan tener acerca de los documentos o del proyecto. Si se celebra una reunión de este tipo, a todas las compañías a las que se les han dado documentos de precalificación se les deberán enviar, al menos tres semanas antes de la fecha de entrega de las licitaciones, una copia del acta de la reunión en que se indicará cualquier cambio a los requisitos o procedimientos de precalificación como resultado de la reunión.

### **Criterios de calificación**

28. El Banco recomienda firmemente que se deberá realizar la precalificación de solicitantes mediante el cumplimiento de requisitos mínimos, predefinidos y precisos. Este método implica el establecimiento de criterios de calificación en base a un sistema de aprueba/no aprueba y si el solicitante no cumple substancialmente con dichos criterios, se descalificará. En otros métodos basados en criterios subjetivos para evaluar las compañías, se han encontrado fallas que han resultado en quejas de licitantes potenciales que fueron descalificados injustamente, así como en serias demoras en la realización del proyecto. Un método de este tipo es el sistema de puntos que depende de la asignación de "puntos de mérito". Este sistema es propio para la evaluación de consultores o para contratos que implican servicios altamente especializados.

29. Los criterios adoptados deben relacionarse con las características que son imprescindibles para asegurar el cumplimiento satisfactorio del contrato y deben estar planteados de manera precisa. Esencialmente, los criterios deben escogerse de tal forma que solamente a los contratistas que estén bien calificados para llevar a cabo el trabajo, se les permitirá licitar. Asimismo, se deben establecer los criterios de tal manera que no inhiban la competencia ni fijen un número predeterminado de compañías para ser precalificadas. Se deberá invitar a licitar a todas las compañías que cumplan con los criterios. Los criterios de precalificación para asociaciones de coinversión deberán ser los mismos que los que se apliquen a solicitantes individuales.

### **Información a Solicitarse**

30. Para poder precalificar a los licitantes potenciales, el comprador solamente necesita buscar la información que sea esencial para determinar si el solicitante tiene la capacidad de llevar a cabo los contratos en forma satisfactoria. Estas capacidades normalmente están clasificadas en las siguientes categorías: experiencia, cualidades del personal, capacidad de equipo, posición financiera y antecedentes de litigios.

### **Experiencia**

#### *Experiencia General*

31. La capacidades generales del solicitante deberán estar relacionadas con la disponibilidad de experiencia actual y pertinente, así como con el valor del trabajo emprendido. Los requisitos mínimos de experiencia deberán estipularse como un valor anual de las obras llevadas a cabo durante un período definido, ej., cinco años.
32. El valor del trabajo pertinente realizado deberá presentarse como el volumen de comercio anual, en términos de facturas enviadas a clientes por trabajo realizado durante el año, expresado en su equivalente en una moneda convertible, por ejemplo US\$. El valor de cada contrato se deberá calcular al tipo de cambio cotizado al final de cada año. El criterio para la calificación deberá fijarse a un nivel que asegure que el contratista no se verá agobiado por la magnitud del nuevo contrato. Por ejemplo, el volumen de comercio anual del solicitante normalmente no deberá ser menor de 2.5 veces el flujo de efectivo anual que se espera del contrato propuesto. El multiplicador se puede reducir para contratos muy grandes (por ejemplo US\$500 millones) o muy pequeños (por ejemplo US\$1 millón o menos), o en circunstancias especiales, pero no deberá ser menor de 1.5 veces.
33. Los testimonios y certificados son de valor dudoso para determinar las capacidades del solicitante y no siempre están disponibles. Por lo tanto, no se deberá exigir que los solicitantes presenten dichos documentos como una condición de precalificación.

#### *Experiencia Especial*

34. Los solicitantes deberán demostrar que han llevado a cabo trabajos de una naturaleza, magnitud, valor y complejidad, similar a la del proyecto en cuestión. Hay dos criterios principales de precalificación.
- ◆ Primero, el solicitante deberá haber llevado a cabo un trabajo similar de cuando menos una magnitud aproximada a la del paquete de trabajo para el cual se solicita la precalificación. Dependiendo de la naturaleza de los trabajos que se licitará, el criterio deberá relacionarse al hecho de que el solicitante ha llevado a cabo uno o más proyectos de un cierto valor con referencia al del proyecto propuesto a través de un período específico, generalmente en los últimos cinco años (o menos, en circunstancias especiales). El valor individual de dichos contratos previos deberá ser alrededor del 80 por ciento del costo estimado, incluyendo imprevistos, del contrato que se realizará.
  - ◆ Segundo, el solicitante deberá haber realizado operaciones de un volumen y calidad similar a las que se requieren para el proyecto. Por ejemplo, donde se trata del movimiento de tierras en gran volumen, perforación de túneles o colocación de concreto, el solicitante deberá demostrar su experiencia en tales operaciones y haberlas realizado al ritmo necesario para cumplir con un porcentaje (ej. 80 por ciento) del ritmo anual de máxima intensidad requerida para el proyecto.
35. No se deberá descalificar a los solicitantes por que no hayan tenido experiencia directa en el país o región del comprador.
36. En algunos proyectos, las condiciones ambientales específicas pueden requerir que el solicitante tenga la experiencia pertinente especial.
37. No se deberá descalificar a los solicitantes únicamente por que no han realizado un proyecto exactamente igual al proyecto propuesto, si su experiencia es comparable. Por ejemplo, un contratista puede ser capaz de construir cañerías matrices y alcantarillados, aunque no lo haya hecho antes, si tiene experiencia adecuada y comparable en construcción y obras civiles.

### **Cualidades del Personal**

38. La capacidad técnica y administrativa de un contratista se relaciona principalmente con la del personal clave en el lugar. El solicitante solamente debe demostrar que cuenta con personal con amplia experiencia en cuanto al personal que requiera, habilidades técnicas y de operación que sean críticas. Por lo tanto, el criterio de precalificación deberá referirse a un número limitado de personal clave, por ejemplo, el gerente de proyecto y los superintendentes que trabajarán bajo el gerente de proyecto y serán responsables de componentes principales del proyecto (ej.:

superintendentes especializados en dragado, pilotes, perforación de túneles o movimiento de tierras, según se requiera para cada proyecto en particular).

39. A los solicitantes normalmente se les requerirá nombrar un candidato principal y uno alterno para cada posición clave. Los criterios de aceptación deberán basarse en:
- ◆ un número mínimo de años de experiencia en un puesto similar; y
  - ◆ un número mínimo de años de experiencia y/o un número de proyectos comparables que se hayan realizado en un determinado número de años anteriores.
40. Para estos puestos, normalmente no es necesario el requisito de educación y preparación académica específica, ya que los contratistas a menudo emplean personal competente que ha aprendido su profesión mediante “capitación práctica” y no tienen preparación formal.
41. Puede ser apropiado especificar que ciertos puestos se ocupen con personas que han ocupado puestos de una responsabilidad similar comparable por un período de, digamos, tres años. De esta manera, puede asegurarse de que el personal clave que ocupa puestos ejecutivos en el lugar del proyecto, tenga suficiente conocimiento de la administración, políticas, procedimientos y prácticas del solicitante que pueden actuar con confianza y autoridad dentro de ese marco.

### **Capacidades del Equipo**

42. Mantener un inventario de equipo de construcción representa un alto gasto de capital para el contratista. Por consiguiente, no todos los licitantes competentes potenciales mantendrán un inventario de equipo de alto valor en adecuadas condiciones para contratos importantes. En la mayoría de los casos, los solicitantes pueden comprar, arrendar o rentar equipo fácilmente. Por lo tanto, normalmente no es necesario que la precalificación dependa de que el contratista sea propietario de equipo generalmente disponible. Los criterios de calificación adoptados deberán limitarse solamente a los elementos voluminosos o especializados que son indispensables para el tipo de proyecto que se realizará y que el contratista no puede obtener tan fácil y rápidamente.
43. Aún en tales casos, es posible que los contratistas principales no sean los propietarios del equipo sino que se apoyen en subcontratistas especializados o en compañías de renta de equipo. La disponibilidad del subcontratista y del equipo específico deberá estar sujeta a verificación (al momento de la precalificación o de la licitación) en estos casos.
44. Se debe prestar atención especial al establecer los criterios de calificación referente al equipo, debido a los diferentes niveles técnicos y de destrezas que los contratistas aportan a los proyectos de construcción. Por ejemplo, la capacidad de levantamiento pesado puede relacionarse mejor con la necesidad de colocar elementos específicos

o construir componentes en la posición adecuada en vez de simplemente especificar una grúa clasificada con un radio de trabajo mínimo de tantas toneladas. Así que, los criterios basados en el funcionamiento pueden ser más apropiados.

## **Posición Financiera**

### *Información General*

45. Debido a las diferencias en las prácticas de contabilidad y las leyes tributarias internacionales, la información publicada sobre la posición financiera de las compañías y las relaciones financieras derivadas de la misma no proporcionan una base equitativa internacional para evaluar la situación financiera de las compañías para propósitos de la precalificación. No obstante, se deberán solicitar estados financieros auditados o balances generales como una guía general en cuanto a la capacidad financiera del solicitante. Por ejemplo, los resultados financieros de los últimos cinco años y la proyección para los siguientes dos, deberán ser positivos. Si se muestran pérdidas consistentes o un riesgo de insolvencia en las cuentas, esto puede ser motivo para rechazar al solicitante.
46. Algunas compañías, particularmente aquéllas cuyas acciones se cotizan en la bolsa de valores, pueden oponerse, justificadamente, a tener que proporcionar proyecciones financieras confidenciales. En tales casos, esta omisión no debe ser motivo para rechazar a un solicitante, siempre y cuando otros indicadores financieros sean satisfactorios.
47. El comprador normalmente le pedirá a los solicitantes que le proporcionen la siguiente información acerca de sus antecedentes para respaldar los datos presentados en sus solicitudes:
  - ◆ estados financieros anuales auditados de los últimos cinco años, respaldados por declaraciones de auditoría o de impuestos. Las compañías que pertenecen a individuos o sociedades pueden no estar obligados por las leyes de sus países de origen a mantener cuentas auditadas. En estos casos, sus balances generales deberán estar certificadas por un contador registrado y respaldadas por las declaraciones de impuestos.
  - ◆ los nombres y direcciones de los banqueros del solicitante, así como los nombres y direcciones de individuos que estén familiarizados con su situación financiera.

### *Requisitos de Capacidad de Flujo de Efectivo*

48. El comprador debe estar seguro que los licitantes, al momento de adjudicación, tendrán los recursos financieros para realizar el proyecto de manera satisfactoria. La precalificación, seguida por la presentación de información actualizada con la licitación y verificación antes de adjudicar el contrato, son necesarios para determinar la capacidad financiera del contratista, siendo la precalificación una etapa preliminar en el proceso.
49. El criterio de calificación para el flujo de efectivo deberá basarse en los recursos para completamente financiar el flujo de efectivo estimado por el comprador en cuanto a los requisitos de moneda local y extranjera para un determinado período “crítico”. Suponiendo pagos mensuales periódicos, un método sugerido para determinar estos requisitos está basado en un flujo de efectivo lineal mensual para el contrato, dejando a un lado cualquier efecto de los pagos anticipados y dinero retenido. Calculando desde el principio del mes facturado, el período “crítico” se determina al añadir un período para imprevistos de uno o dos meses al período de tiempo acumulado que el ingeniero necesita para emitir el certificado mensual/periódico y el tiempo que el comprador necesita para pagar la cantidad pagadera. Un mes para imprevistos debe ser suficiente para los períodos de tiempo acumulados de tres meses o menos y dos meses para imprevistos para períodos más largos.
50. La cantidad estimada resultado de los cálculos anteriores, deberá establecerse en los documentos de precalificación como el criterio de aprueba/no aprueba. Los solicitantes deberán demostrar su acceso al activo disponible, líneas de crédito, activos libres de gravamen y otros medios financieros suficientes para cumplir con los requisitos específicos de efectivo, menos otros compromisos conocidos al momento de la adjudicación, y sujetos a verificación.

### **Antecedentes de Litigios**

51. Los compradores deberán estar alertas contra los contratistas que recurren a reclamaciones excesivas y litigios como un medio para aumentar sus ingresos después de la adjudicación de un contrato. Sin embargo, en algunos países, el recurrir a reclamaciones es una práctica establecida de negocios.
52. Los solicitantes que tengan una historia significativa y consistente de arbitrajes y litigaciones contractuales excesivas, que han dado por resultado adjudicación o fallo **en su contra**, no deberán calificar para licitar. A fin de que los antecedentes de litigaciones puedan ser evaluados, se les deberá pedir a los solicitantes una lista de todos los contratos durante un determinado número de años (normalmente los últimos cinco años) que hayan resultado en actos de litigación o arbitraje, anotando los asuntos de la disputa, las partes involucradas, los valores en disputa y el resultado de la litigación.

53. El criterio de rechazo deberá ser por numerosas adjudicaciones de arbitraje o fallos tribunales en contra del solicitante; por ejemplo, si en el lapso de cinco años un contratista que maneja un promedio de diez obras simultáneamente, tiene uno o dos casos, no será causa de rechazo. Bajo las mejores circunstancias, algunos proyectos “se echan a perder” por causas tales como conflicto de personalidades o administración incompetente por parte del comprador. Por otro lado, si se encuentran litigaciones relativamente frecuentes en el negocio del solicitante, esto puede indicar una actitud de parte de la administración de la compañía que puede presentar riesgos inaceptables para el comprador si el contrato fuese concedido al solicitante.

### **Precalificación Condicional**

54. Cuando un solicitante no logra cumplir, por un pequeño margen, con algunos de los criterios para calificar, el solicitante puede quedar "condicionalmente precalificado"; es decir, precalificado pero sujeto a ciertos requisitos específicos que se deben reunir substancialmente antes de una fecha límite prescrita, ya sea la notificación de los resultados de la evaluación o la emisión de una invitación a licitar o la presentación de la licitación por el solicitante.

55. Los siguientes requisitos típicos (entre otros) podrán justificar una “precalificación condicional”:

- el suministro de información adicional, aceptable y decisiva;
- modificaciones a un acuerdo preliminar de asociación de coinversión;
- mejoras en la administración a alto nivel;
- acceso a equipo especial;
- la contratación de expertos en campos especializados;
- la dudosa habilidad del solicitante para llevar a cabo las obras propuestas debido a la adjudicación pendiente de otros contratos importantes; y
- la sustitución de un proveedor o colaborador especializado esencial.

### **Actualización de Información de Precalificación**

56. Dado que las circunstancias pueden cambiar durante el período entre la precalificación y la presentación de las propuestas, se deberán adjudicar los contratos solamente a los licitantes que continúen cumpliendo con los requisitos para la precalificación. Los documentos de licitación deberán especificar la información en el documento de precalificación que se deberá actualizar al presentar la licitación. En particular, el comprador deberá estar satisfechos de que los licitantes todavía tengan la capacidad financiera requerida.

57. El comprador puede tener dudas razonables acerca de la veracidad de las declaraciones hechas por el licitante. Si se percibe una posible debilidad que pudiera

afectar materialmente la capacidad del licitante para realizar el contrato satisfactoriamente, se deberá verificar la información de precalificación.

### **Informe de Precalificación**

58. El comprador deberá evaluar las solicitudes recibidas y preparar un informe para que sea revisado por el Banco. En el informe se deberá incluir cada uno de los criterios de calificación establecidos en los documentos respecto a cada solicitante. También se deberán destacar a aquellos solicitantes que fueron descalificados por no haber logrado cumplir con los criterios por un pequeño margen y, en estos casos, se deberán presentar los detalles. El Banco puede pedirle al comprador que justifique la evaluación y/o solicitar más información o aclaraciones.

### **Notificación de la Precalificación**

59. Después de que el comprador haya tramitado y evaluado las solicitudes de precalificación y haya recibido del Banco una declaración de “no objeción” respecto a los resultados de la evaluación, el comprador deberá comunicar la decisión a los solicitantes.

60. En todos los casos, la notificación deberá indicar que la precalificación será seguida de una verificación al momento de la presentación de las licitaciones y que el comprador, a discreción, rechazará las licitaciones, si la verificación no es satisfactoria o si el licitante no puede confirmar los requisitos especificados.

61. Se les debe informar a los solicitantes que solamente las compañías y asociaciones de coinversión que han sido precalificadas bajo este proceso completo, podrán licitar.

62. El comprador deberá tener disponible la lista de los licitantes precalificados antes de emitir la invitación para licitar, a fin de permitir a los subcontratistas y proveedores (particularmente empresas locales), que se comuniquen con los licitantes precalificados.

### **Invitación a Licitar**

63. Las invitaciones a licitar deberán ser emitidas tan pronto como sea posible después de que se les haya notificado a los licitantes precalificados. Los documentos de licitación se les deberán emitir solamente a las compañías precalificadas y deberán hacer referencia a la necesidad de proporcionar información específica actualizada y a cualquier requerimiento de verificación antes de la adjudicación.