



**WORLD BANK GROUP**

# **Ofertas y Propuestas Anormalmente Bajas (OAB)**



# Agenda

1. Historia
2. Enfoque anterior
3. Definición y generalidades de las OAB
4. Alcance y aplicación del procedimiento de OAB
5. Detalle de los 5 pasos del procedimiento de OAB
6. Ejemplo práctico

# Historia

## Metodología acordada con el grupo de OMC

- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)
- African Development Bank (AfDB)
- Council of Europe Bank (CEB)
- Islamic Development Bank (IsDB)
- Banco Mundial (WB)
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- Black Sea Trade and Development Bank (BST&DB)
- European Investment Bank (EIB)
- Caribbean Development Bank (CDB)

# Historia

## Términos de Referencia para el Grupo de Trabajo

Identificar:

- Factores que puedan indicar que una oferta sea considerada OAB,
- Medidas que pueden tomarse durante el proceso de adquisiciones para evitar la ocurrencia de una OAB,
- Los fundamentos, si existen, sobre los cuales una OAB puede o no ser rechazada (en el entendido de que no sea posible mitigar el riesgo potencial de aceptar una OAB en un caso específico),
- Cambios requeridos en los documentos de obras armonizados entre los OMC para abordar OAB.

# Historia

## Comentarios de la Industria

- International Federation of Consulting Engineers (FIDIC)
- Confederation of International Contractors' Associations (CICA)
- Federación Interamericana de la Industria de la Construcción (FIIC)
- European International Contractors (EIC) Association
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)
- The Council of Caribbean Engineering Organisations (CCEC)
- Chinese International Contractors Association
- China Tendering and Bidding Association
- Builders Association of India (BAI)

# Historia

## Acuerdo con OMCs

- Enfoque alineado con UNCITRAL, OMC y las Directivas de la UE,
- Con cinco ofertas o más que cumplan, se utiliza la fórmula aritmética,
- Con menos de cinco ofertas, debería utilizarse el enfoque absoluto,
- Una OAB solo puede rechazarse luego de aclaraciones,
- No hay opción de aumentar la garantía de cumplimiento (a menos que el precio esté desequilibrado o cargado al inicio),
- El procedimiento de aclaración de una OAB debe realizarse conforme a lo establecido en el documento estándar,
- Aplica a todos los contratos de obras de procedimientos nacionales / internacionales.

# Historia

## Se ha incorporado el abordaje de otras organizaciones

- Ley Modelo de UNCITRAL;
- OMC/ACP (Acuerdo sobre Contratación Pública)
- Directivas de Adquisiciones de la Unión Europea,
- Ley de Adquisiciones Públicas en varios países donde el Banco trabaja,
- Resumen de los hallazgos:
  - UNCITRAL, OMC/ACP y la Unión Europea permiten/promueven el rechazo de las OAB,
  - Todos los mencionados promueven una etapa de aclaración para la oferta más baja antes de ser rechazada,
  - Ninguno de los anteriores permite incrementar el nivel de la garantía de cumplimiento,
  - Varias leyes nacionales permiten el rechazo de una OAB luego de que un licitante tuvo la oportunidad de brindar aclaraciones y no lo hizo correctamente.

# Enfoque anterior

- No refiere a OAB o permite rechazar una oferta baja,
- Una vez que se ha sido establecido que una oferta se “ajusta sustancialmente”, el contrato debe adjudicarse al licitante que haya presentado el precio más bajo 'evaluado' y ha demostrado que está calificado para ejecutar el contrato.
- El Contratante podrá solicitar al adjudicatario para aumentar el nivel de garantía de cumplimiento, pero no existe el derecho a rechazar la oferta.



# Definición

*"Una propuesta / oferta anormalmente baja es una en la cual el precio de la oferta / propuesta, en combinación con otros elementos de la oferta / propuesta, parece tan baja, al punto que plantea preocupaciones materiales para el Prestatario en cuanto a la capacidad del oferente / proponente para ejecutar el contrato por el precio ofrecido",*

# Generalidades

## Riesgos de una OAB

Los riesgos para el Contratante que acepta una OAB pueden incluir los siguientes aspectos, a los que naturalmente hay excepciones:

- Órdenes de cambio adicionales y reclamos del contratista,
- Excesos en el costo y tiempo (como resultado de lo anterior),
- Intentos del Contratista de reducir sus costos,
- Bajos desembolsos
- Una relación de confrontación y conflictos
- Rescisión del contrato, que resulta en un proceso de arbitraje largo y costoso,
- Costos adicionales de supervisión,
- Un nivel reducido de competencia (de contratistas que no están preparados para competir con los licitantes que presenten OABs)
- Consecuencias graves para los subcontratistas y sub-proveedores (a menudo PYME) que sufren de retrasos en los pagos.

# Generalidades

## Prevención de una OAB

- Realizar un estudio de Mercado adecuado y una planificación a través del desarrollo de una Estrategia de Adquisiciones,
- Requerimientos claros,
- Respuesta competitiva,
- Tiempo suficiente para la preparación de las ofertas,
- Respuesta adecuada y a tiempo de las solicitudes de aclaración,
- Una etapa de precalificación en los casos en los que sea apropiado,
- Mantener actualizada la base de datos sobre los costos estimados y preparar un presupuesto realista,

Inclusive si todos los aspectos anteriores fueran contemplados, existe un riesgo de que algún Licitante presente, de manera intencional o no, una OAB.

# Los principales desafíos

No hay un enfoque estándar en la industria para:

- Definir una OAB
- Identificar una OAB (de manera absoluta o relativa)
- El procedimiento de revisión y aclaración de las OAB
- El rol de la garantía de cumplimiento

# Alcance y Aplicación

- OAB están habilitadas en los documentos estándares del BM para bienes, obras y servicios distintos a los de consultoría,
- Si el prestatario utiliza un documento estándar con la cláusula de OAB, deberá comprobar si el precio de la oferta / propuesta es anormalmente baja,
- El procedimiento se aplica a ofertas / propuestas que cumplan sustancialmente con los requisitos,
- El Prestatario debe solicitar en todos los casos una aclaración por parte de un Licitante con una potencial OAB identificada,
- Si el Oferente / Proponente no es capaz de demostrar que pueden completar el contrato para el precio de la oferta / propuesta, la oferta / propuesta debe ser rechazada (Revisión previa del Banco)
- La garantía de cumplimiento de la oferta/propuesta no resuelve una OAB

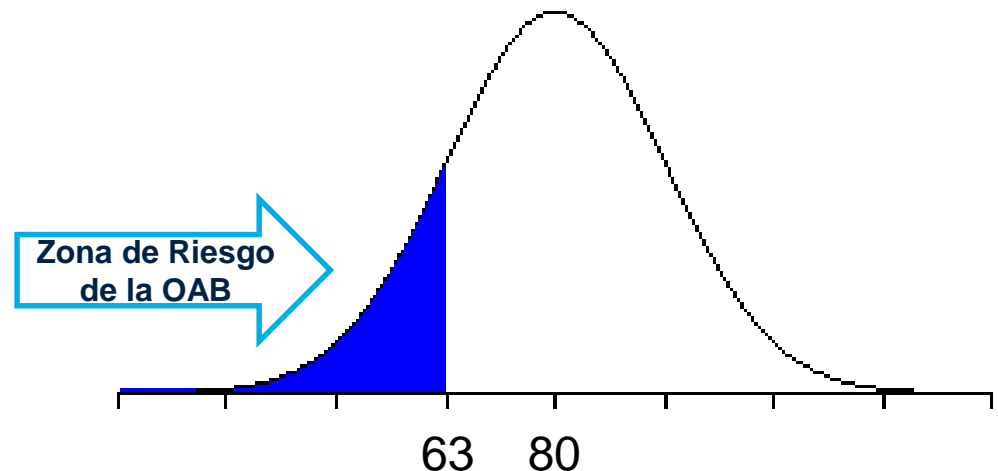
# Hay 5 etapas para tratar una OAB

1. **Identificar** una potencial OAB en base a la comparación con los precios de mercado, o con el costo estimado,
2. **Solicitar aclaraciones** al Licitante con una oferta sospechada de ser OAB,
3. **Justificar:** el Licitante prepara una justificación de su precio a partir de una la solicitud del Prestatario,
4. **Verificar:** el Prestatario analiza de manera completa la justificación para verificar si se trata de una OAB
5. **Decidir:** Aceptar o rechazar con la No Objeción del Banco (para contratos sujetos a revisión previa).

# 1. Identificación de una potencial OAB

- Menos de 5 ofertas/propuestas que cumplen sustancialmente: Identificación basada en una comparación de la oferta ajustada / precio de la propuesta, y sus partes constituyentes, con la propia estimación de los costos del prestatario.
- Al menos 5 ofertas/propuestas que cumplen sustancialmente: la OAB se encuentra en zona de riesgo cuando tiene más de un desvío estándar por debajo del promedio de las ofertas/propuestas recibidas que cumplen sustancialmente.

	\$M
Oferta 1	72
Oferta 2	92
Oferta 3	82
Oferta 4	101
Oferta 5	53
Promedio	80
Desvío estándar	17
Umbral de OAB	63



# Los Costos Estimados generalmente son poco confiables

1. Las estimaciones de costos se basan en suposiciones de los diseñadores y de su conocimiento empírico de los precios de mercado,
2. Ej. un promedio de los datos estadísticos (tarifas publicadas e índices), que cubren grandes regiones y amplio espectro de obras.
3. Estos datos están disponibles al público y a menudo pueden estar influidos por precios de obra inflados obtenidos fuera de un proceso de selección competitivo (a diferencia de la competencia internacional abierta)



# Factores a considerar que afectan el Precio

1. Los precios competitivos en general, no deben desviarse sustancialmente para bienes, metodologías de trabajo o servicios similares,
2. Las grandes diferencias en los precios se debe esperar para los elementos diseñados por los contratistas o cuando se ofrecen soluciones técnicas alternativas,
3. En general, el costo de los materiales, tienen una mínima divergencia entre los licitantes,
4. Los márgenes de ganancia suelen variar muy poco en estrategias de precios competitivos,
5. Los componentes generales pueden variar y dependen de:
  - El desarrollo del sector en la región
  - Capacidad de gestión de proyectos e ingeniería de los Licitantes,
  - Esquemas de organización y gestión de proyectos (dentro y fuera de las instalaciones)
  - Costo de la maquinaria y mano de obra.

## 2. Aclaraciones de una potencial OAB

El Prestatario:

1. Notifica por escrito al Licitante, y
2. Busca una aclaración escrita que permita clarificar la oferta/propuesta (o parte de la oferta/propuesta considerada OAB), incluyendo:
  - a. Análisis detallado de precios,
  - b. Análisis de precios/costos en relación a:
    - i. El objeto del contrato
    - ii. Alcance
    - iii. Metodología
    - iv. Plan de Trabajo
    - v. Asignación de riesgos y responsabilidades
    - vi. Otros requisitos

### 3. Justificación del Licitante/Proponente

El Licitante/Proponente:

1. Brinda una explicación escrita y el detalle de precios tras la solicitud,
2. Responde dentro del período indicado,
3. Responde con el nivel de detalle requerido.

La oferta/propuesta podría ser rechazada si un Licitante/Proponente

1. No responde dentro de un período de tiempo razonable, o
2. No responde de manera completa. Ej. No brinda toda la información requerida.

## 4. Verificación de la justificación

- Es indispensable que el Prestatario analice de manera completa la información provista por el Licitante/Proponente y tenga en cuenta toda la evidencia enviada en respuesta al requerimiento,
- Si se necesitaran aclaraciones adicionales, se podrían solicitar.

## 5. Decisión sobre el tratamiento de la OAB

*Se requiere la No Objeción del Banco solo para contratos sujetos a revisión previa*

Si el Licitante/Proponente:

- Demuestra que tiene la capacidad de realizar el contrato por el precio ofrecido:  
= **ACEPTACIÓN** de la oferta/propuesta
- No logra demostrar que tiene la capacidad para realizar el contrato por el precio ofrecido:  
= **RECHAZO** de la oferta/propuesta

# Los Potenciales Riesgos del Enfoque Acordado

- Potencial incremento de las quejas
- Los Licitantes no podrán presentar una oferta para “romper el Mercado”
- Algunos clientes pueden necesitar apoyo adicional de consultores durante la evaluación (apoyo técnico)
- La No Objeción del Banco podrá requerir control adicional de la evaluación.

# Ejemplo Práctico

[Ver el Documento Impreso](#)

## Resumen

Contrato de construcción de una carretera financiado por el Banco Mundial

Se recibieron 9 ofertas que cumplen sustancialmente y se adjudicó a la oferta evaluada más baja:

Precio del Contrato Adjudicado	\$29.7M
Precio promedio de las 9 ofertas	\$35.4M
Desvío Estándar	\$4.6M
Umbral de OAB	\$30.8M

El contrato se canceló por la imposibilidad de completar las obras por parte del Contratista.



**WORLD BANK GROUP**

Preguntas?

