

ADQUISICIONES

Seminario de Capacitación

para Proyectos financiados con Préstamos del Banco Mundial

Honduras- agosto 2017

Evaluación de Ofertas (bienes)

Objetivos

- **Familiarizar y fortalecer el desempeño de las Unidades Ejecutoras de los Proyectos y proporcionarles apropiadas herramientas para su trabajo.**
- **Compartir con los participantes conceptos generales y particulares relacionados con la evaluación de propuestas.**
- **Revisar el contenido del informe modelo de evaluación de propuestas.**



Documentos

Ofertas

Documento específico de Licitación

**Formulario para evaluación de
ofertas** (informe de evaluación)



Aspectos importantes

- **CONFIDENCIALIDAD DEL PROCESO**
- **COMITÉ DE EVALUACIÓN**
- **SOLICITUD DE ACLARACIONES**



Aspectos importantes

■ **CONFIDENCIALIDAD DEL PROCESO**

Después de la apertura en público de las ofertas, la información relativa al análisis, la aclaración y la evaluación de las mismas no deberá darse a conocer a los licitantes ni a otras personas que no estén oficialmente vinculadas con este proceso hasta la publicación de la adjudicación del contrato.

■ **COMITÉ DE EVALUACIÓN**

El Contratante designará un **comité de evaluación** compuesto por lo menos de tres miembros calificados. Puede ser muy conveniente que los miembros del comité sean las mismas personas que hayan participado en la preparación de los documentos de licitación.



Aspectos importantes

SOLICITUD DE ACLARACIONES

El Contratante puede solicitar aclaraciones a los licitantes respecto a las ambigüedades o inconsistencias de las ofertas.

- ✓ Las solicitudes deben hacerse por escrito;
- ✓ No se podrá solicitar, ni se aceptará, cambio alguno del precio originalmente ofrecido, salvo en el caso de un error aritmético.
- ✓ Las respuestas de los licitantes también deben proporcionarse por escrito.
- ✓ En ninguna circunstancia se justificarán reuniones o conversaciones entre el Comprador (o sus consultores) y los licitantes durante el proceso de evaluación.



Aspectos importantes

SOLICITUD DE ACLARACIONES

Las ofertas deben evaluarse solamente sobre la base de la información suministrada en cada una de ellas, aunque la información adicional pueda ser útil en cuanto a mejorar la exactitud, rapidez o equidad de la evaluación.

No se permite hacer cambio alguno con respecto al precio o al contenido básico de la oferta.



Secuencia

EXAMEN PRELIMINAR

OFERTA

CORRECCION DE ERRORES
FACTORES ADICIONALES AL PRECIO
CONVERSION MONETARIA

POSCALIFICACION

LICITANTE



Examen preliminar de las ofertas

Objetivo: Identificar y rechazar las ofertas incompletas, que no sean válidas o que no se ajusten sustancialmente a los documentos de licitación.

- **VERIFICACIÓN**
- **ELEGIBILIDAD**
- **GARANTÍA DE SERIEDAD DE OFERTA**
- **INTEGRIDAD DE LA OFERTA**
- **OFERTA RESPONDE SUSTANCIALMENTE A LO SOLICITADO**



Aceptación para realizar un examen detallado



Precios de las ofertas

Cuadro 5.A Precios de las ofertas (tal como se hayan leído en voz alta)¹

Identificación del Licitante			Precio de las ofertas leídos en voz alta (moneda(s) y monto(s))								Modificaciones / Comentarios ² g)	
Nombre a)	Ciudad / o Pcia. b)	País c)	Lote N° 1		Lote N° 2		Lote N° 3		Lote N° ...			Descuentos ofrecidos por combinación de lotes (%) ³ f)
			Moneda(s) d)	Monto(s) e)	Moneda(s) d)	Monto(s) e)	Moneda(s) d)	Monto(s) e)				



Examen preliminar de las ofertas

Cuadro 5.B Precios de las ofertas (tal como se hayan leído en voz alta)¹

Identificación del Licitante			Precios de las ofertas leídos en voz alta		Modificaciones
Nombre <i>a)</i>	Ciudad/ o <u>Pcia.</u> <i>b)</i>	País <i>c)</i>	Moneda(s) <i>d)</i>	Monto(s) <i>e)</i>	Comentarios ² <i>f)</i>



Examen preliminar de las ofertas

Cuadro 6. Examen preliminar¹

Licitante <i>a)</i>	Verificación <i>b)</i>	Elegibilidad <i>c)</i>	Garantía de seriedad de la oferta <i>d)</i>	Integridad de la oferta <i>e)</i>	Oferta responde sustancialmente a lo solicitado <i>f)</i>		Aceptación para efectuar un examen detallado <i>g)</i>
					Exigencias		
					Comerciales <i>fi)</i>	Técnicas ² <i>fi)</i>	



Examen preliminar de las ofertas (cont.)

VERIFICACIÓN

- Cuestiones a revisar: aspectos que reflejen la validez de la oferta, como las firmas.
- NO deben ser causa de rechazo diferencias, errores u omisiones menores *(son aceptables siempre y cuando una oferta se ajuste sustancialmente)*

ELEGIBILIDAD

- Conflicto de interés, Fraude & Corrupción, más de una oferta, empresas estatales *(sólo bajo ciertas condiciones: autonomía, leyes comerciales, no dependan del comprador)*

GARANTIA DE SERIEDAD DE LA OFERTA

- Debe ajustarse a los requisitos de las Instrucciones a los Licitantes.
- No se aceptan por un monto inferior o por un plazo menor que los especificados en las Instrucciones a los licitantes.

INTEGRIDAD DE LA OFERTA En general se considerará que las ofertas que no contengan cotizaciones de todos los rubros requeridos no se ajustan a lo solicitado.



Examen preliminar de las ofertas (cont.)

OFERTAS QUE RESPONDEN SUSTANCIALMENTE A LO SOLICITADO

- No presentan desviaciones importantes relacionados con aspectos comerciales y especificaciones técnicas .
- Son **desviaciones importantes** aquellas que, si fueran aceptadas, no permitirían cumplir la finalidad para la cual se ha solicitado la oferta o impedirían hacer una comparación justa con las ofertas que responden en forma apropiada a lo solicitado en los documentos de licitación.

Ejemplos de desviaciones importantes:

- *Estipular ajustes de los precios cuando se han solicitado ofertas de precio fijo.*
 - *No ajustarse sustancialmente a las especificaciones.*
 - *Proponer la entrega o instalación de los bienes en etapas que no se ajusten a las fechas clave requeridas.*
 - *Plantear objeciones con respecto a las leyes aplicables, los impuestos y derechos, y los procedimientos de solución de controversias.*
 - *Negarse a asumir responsabilidades y obligaciones estipuladas en los documentos de licitación, como la garantía de cumplimiento y la contratación de seguros.*
 - *Plantear objeciones con respecto a disposiciones cruciales, como las relativas a las leyes aplicables, los impuestos y derechos, y los procedimientos de solución de controversias.*
-



Examen preliminar de las ofertas

Cuadro 7. Verificación de cumplimiento de las especificaciones técnicas

Licitante <i>a)</i>	<u>Item</u> <i>b)</i>	Marca (y modelo) del bien o producto ofrecido <i>c)</i>	Especificaciones técnicas		¿La oferta presenta desviaciones? (SI/NO) <i>f)</i>	La desviación: a) es mínima y se acepta?, b) se evalúa? o c) es inaceptable? <i>g)</i>	Comparación con lo previsto al formular la Especificación Técnica <i>h)</i> ²
			Requeridas según documento de licitación <i>d)</i>	Detalle según oferta <i>e)</i>			
			1.				
			2.				
			3.				



Examen detallado

Cuadro 8. Correcciones y descuentos no condicionados¹



Datos	Precio(s) leído(s) en voz alta		Correcciones		Descuentos ² no condicionados			Precio final
Licitante <i>a)</i>	Moneda(s) <i>b)</i>	Monto(s) <i>c)</i>	Errores de cálculo ³ <i>d)</i>	Montos provisionales <i>e)</i>	Precio(s) corregido(s) de la oferta <i>f) = c) + d) - e)</i>	Porcentaje <i>g)</i>	Montos (s) <i>h)</i>	Precio(s) de la oferta corregido(s) o rebajado(s) <i>i) = f) - h)</i>



Examen detallado

Cuadro 9. Conversión monetaria (varias monedas)¹

Indicar la moneda de la evaluación: _____

Licitante <i>a)</i>	Moneda(s) de la oferta <i>b)</i>	Precio(s) de la oferta corregido(s) y/o rebajado(s) <i>c)</i>	Tipo(s) de cambio aplicable(s) ² <i>d)</i>	Moneda de la evaluación	
				Precio(s) de la oferta <i>e) = c) x d)</i>	Precio total de la oferta ³ <i>f)</i>



Examen detallado

Cuadro 10. Adiciones, ajustes y precio asignado a las desviaciones¹

Indicar la moneda de la evaluación: _____

Licitante <i>a)</i>	Precio de la oferta corregido y/o rebajado ² <i>b)</i>	Adiciones ³ <i>c)</i>	Ajustes ³ <i>d)</i>	Precio asignado a las desviaciones ³ <i>e)</i>	Precio total <i>f) = b) + c) + d) + e)</i>



Examen detallado

Cuadro 11.A Descuentos por adjudicación conjunta de varios lotes¹

Indicar la moneda de la evaluación: _____

+

Identificación del Licitante <i>a)</i>	Precio total ²				Descuento ofrecido por combinación de lotes ³ <i>f)</i>
	Lote N° 1 <i>b)</i>	Lote N° 2 <i>c)</i>	Lote N° 3 <i>d)</i>	Lote N° ... <i>e)</i>	



Examen detallado

Cuadro 12.A Combinaciones de Ofertas¹

Indicar la moneda de la evaluación: _____

Combinaciones posibles					Precio total incluyendo descuentos por lotes					Ranking <i>k)</i>
Nro. de combinación de lotes <i>a)</i>	Lote 1 a Licitante <i>b)</i>	Lote 2 a Licitante <i>c)</i>	Lote 3 a Licitante <i>d)</i>	Lote ... a Licitante <i>e)</i>	Lotes a Licitante ² <i>f)</i>	Descuento Licitante ² <i>g)</i>	Lotes a Licitante ² <i>h)</i>	Descuento Licitante ² <i>i)</i>	Total <i>j)</i>	



Examen detallado

Cuadro 13. Preferencia nacional para la adquisición de bienes¹

Indicar la moneda de la evaluación: _____

Licitante	Grupo preferencia nacional ²	Precio total ³	Exclusiones de la preferencia ⁴	Total revisado	Porcentaje preferencia nacional ⁵ (15 % del precio CIP)	Precio de la preferencia nacional ⁶	Precio total de comparación
<i>a)</i>	<i>b)</i>	<i>c)</i>	<i>d)</i>	<i>e) = c) - d)</i>	<i>f)</i>	<i>g)</i>	<i>h) = c) + g)</i>



Examen detallado

Cuadro 14.A Descuentos por adjudicación conjunta de varios lotes con preferencia nacional¹

Indicar la moneda de la evaluación: _____

Paso de la evaluación nro.² _____

Identificación del Licitante <i>a)</i>	Precio total de comparación ³				Descuento ofrecido por combinación de lotes ⁴ <i>f)</i>
	Lote N° 1 <i>b)</i>	Lote N° 2 <i>c)</i>	Lote N° 3 <i>d)</i>	Lote N° ... <i>e)</i>	



Examen detallado

Cuadro 15.A Combinaciones de Ofertas con preferencia nacional¹

Indicar la moneda de la evaluación: _____

Paso de la evaluación nro. _____

Combinaciones posibles					Precio total de comparación incluyendo descuentos por lotes					Ranking <i>k)</i>
Nro. de combinación de lotes <i>a)</i>	Lote 1 a Licitante <i>b)</i>	Lote 2 a Licitante <i>c)</i>	Lote 3 a Licitante <i>d)</i>	Lote ... a Licitante <i>e)</i>	Lotes a Licitante ² <i>f)</i>	Descuento Licitante ² <i>g)</i>	Lotes a Licitante ² <i>h)</i>	Descuento Licitante ² <i>i)</i>	Total <i>j)</i>	



Examen detallado

Cuadro 16.B Post-calificación¹

Licitante: _____
Licitante califica (SI/NO): _____

Tema	Requisito según documentos de licitación²	Licitante individual		Asociación de firmas				Calificación para el requisito (SI/NO)
		Detalle según oferta	Cumple (SI/NO)³	Todas las Partes Combinadas		Cada socio		
				Detalle según Oferta	Cumple (SI/NO)⁴	Detalle según Oferta	Cumple (SI/NO)⁴	
(a) Autorización del Fabricante								
(b) Agente y/o Representante del fabricante								
III (a) Capacidad Financiera								
III (b) Experiencia y Capacidad Técnica								



Poscalificación

Cuadro 16.A Post-calificación¹

Resumen correspondiente a la Combinación N°: _____ [columna a) del Cuadro 12.A o 15.A, según corresponda] _____

Licitante: _____

Lotes que se le adjudicarían en la combinación: _____ [indicar número y nombre] _____

Licitante califica (SI/NO): _____

Tema	Requisito según documentos de licitación ²				Licitante individual		Asociación de firmas				Calificación para el requisito (SI/NO)
					Detalle según oferta	Cumple (SI/NO) ³	Todas las Partes Combinadas		Cada socio		
	Lote N° 1	Lote N° 2	Lote N° ...	Total			Detalle según Oferta	Cumple (SI/NO) ³	Detalle según Oferta	Cumple (SI/NO) ³	
(a) Autorización del Fabricante											
(b) Agente y/o Representante del fabricante											
III (a) Capacidad Financiera											
III (b) Experiencia y Capacidad Técnica											



Poscalificación

Cuadro 17.B. Monitoreo de Precios¹

Licitante ² a)	Precio de la oferta evaluada b)	Costo estimado CO-1 c)	% sobre CO-1 ³ d)	¿La calificación vale para la diferencia encontrada? (SI/NO)	Costo estimado CO-2 ⁴ e)	% sobre CO-2 ⁵ f)	¿El precio es consistente con el costo estimado? (SI/NO) ⁶



Poscalificación

Cuadro 18. Adjudicación propuesta del contrato

En caso de licitación por lotes agregar el siguiente encabezado:

Lote: ___ [indicar número y nombre] _____

1.	Licitante que cumple los requisitos de calificación cuya oferta responde a lo solicitado y se evalúa como la más baja (licitante propuesto para la adjudicación del contrato) a) nombre b) dirección	_____ _____	
2.	Si la oferta ha sido presentada por un agente, indicar el proveedor real a) nombre b) dirección	_____ _____	
3.	Si la oferta es de una asociación en participación o grupo, indicar todos los participantes, su nacionalidad y las proporciones estimadas del contrato.		
4.	País(es) principal(es) de origen de los bienes o materiales		
5.	Fecha estimada (mes y año) de la firma del contrato		
6.	Plazo estimado de terminación del contrato (meses)		
		Moneda(s)	Monto(s) o porcentaje(s)
7.	Precio(s) de la oferta leído(s) en voz alta ¹		
8.	Correcciones de errores ²		
9.	Descuentos ³		
10.	Otros ajustes ⁴		
11.	Adjudicación propuesta ⁵		
12.	Categoría de los desembolsos ⁶		

Anexos

Anexo 1	Anuncios
Anexo 2	Consultas, Aclaraciones, Enmiendas y Acta de Conferencia previa a la licitación
Anexo 3	Acta de Apertura
Anexo 4	Pedidos de aclaración y respuestas durante la evaluación de las ofertas. Quejas de los licitantes
Anexo 5	Tipos de Cambio
Anexo 6	Corrección de errores aritméticos
Anexo 7	Detalle del Cumplimiento de los Requisitos de Calificación



Ej: Lotes

Cuadro N° 5.A. Precios de las ofertas en US\$ (tal como se hayan leído en voz alta)

Licitante	Lote N° 1	Lote N° 2	Lote N° 3	Descuento ofrecido por combinación de lotes
<u>Soft</u> SRL	100.000	120.000	200.000	Si se le adjudican todos los lotes ofrece un 5%
<u>Copy</u> SA	110.000	100.000	180.000	Si se le adjudican los lotes 1 y 3 ofrece un 10% para estos lotes
Point SA	120.000	130.000	150.000	Si se le adjudican los lotes 2 y 3 ofrece un 5% para estos lotes
Red SRL	110.000	120.000	140.000	Si se le adjudican todos los lotes ofrece un 6,5%

El siguiente cuadro muestra los precios de las ofertas luego de determinar el universo de empresas que cumplen sustancialmente con lo requerido en los documentos de licitación (**Cuadro 6**), y de llevar a cabo las conversiones, correcciones y/o ajustes y Preferencia Nacional (**Cuadros N° 8, 9 y 10**). En el ejemplo propuesto, una empresa (Red SRL) no se ajustó sustancialmente a lo requerido por lo que fue rechazada; las demás ofertas no tuvieron correcciones ni ajustes, por lo que los valores de las ofertas leídas en la apertura no sufrieron modificaciones.

Cuadro N° 10 Precios de las ofertas evaluadas

Licitante	Lote N° 1	Lote N° 2	Lote N° 3	Descuento ofrecido por combinación de lotes
<u>Soft</u> SRL	100.000	120.000	200.000	Si se le adjudican todos los tres lotes ofrece un 5%
<u>Copy</u> SA	110.000	100.000	180.000	Si se le adjudican los lotes 1 y 3 ofrece un 10% para estos lotes
Point SA	120.000	130.000	150.000	Si se le adjudican los lotes 2 y 3 ofrece un 5% para estos lotes



Combinaciones posibles				Precio de las ofertas evaluadas (en la moneda de comparación)				Ranking
Nro	Lote 1	Lote 2	Lote 3	Lote 1	Lote 2	Lote 3	Total	
1	<u>Soft SRL</u>	<u>Soft SRL</u>	<u>Soft SRL</u>	95.000	114.000	190.000	399.000	12
2	<u>Soft SRL</u>	<u>Soft SRL</u>	<u>Copy SA</u>	100.000	120.000	180.000	400.000	13
3	<u>Soft SRL</u>	<u>Soft SRL</u>	<u>Point SA</u>	100.000	120.000	150.000	370.000	5
4	<u>Soft SRL</u>	<u>Copy SA</u>	<u>Soft SRL</u>	100.000	100.000	200.000	400.000	13
5	<u>Soft SRL</u>	<u>Copy SA</u>	<u>Copy SA</u>	100.000	100.000	180.000	380.000	7
6	<u>Soft SRL</u>	<u>Copy SA</u>	<u>Point SA</u>	100.000	100.000	150.000	350.000	1
7	<u>Soft SRL</u>	<u>Point SA</u>	<u>Soft SRL</u>	100.000	130.000	200.000	430.000	16
8	<u>Soft SRL</u>	<u>Point SA</u>	<u>Copy SA</u>	100.000	130.000	180.000	410.000	14
9	<u>Soft SRL</u>	<u>Point SA</u>	<u>Point SA</u>	100.000	123.500	142.500	366.000	4
10	<u>Copy SA</u>	<u>Copy SA</u>	<u>Copy SA</u>	99.000	100.000	162.000	361.000	3
11	<u>Copy SA</u>	<u>Copy SA</u>	<u>Soft SRL</u>	110.000	100.000	200.000	410.000	14
12	<u>Copy SA</u>	<u>Copy SA</u>	<u>Point SRL</u>	110.000	100.000	150.000	360.000	2
13	<u>Copy SA</u>	<u>Soft SRL</u>	<u>Soft SRL</u>	110.000	120.000	200.000	430.000	16
14	<u>Copy SA</u>	<u>Soft SRL</u>	<u>Point SA</u>	110.000	120.000	150.000	380.000	7
15	<u>Copy SA</u>	<u>Soft SRL</u>	<u>Copy SA</u>	99.000	120.000	162.000	381.000	8
16	<u>Copy SA</u>	<u>Point SA</u>	<u>Soft SRL</u>	110.000	130.000	200.000	440.000	17
17	<u>Copy SA</u>	<u>Point SA</u>	<u>Copy SA</u>	99.000	130.000	162.000	391.000	11
18	<u>Copy SA</u>	<u>Point SA</u>	<u>Point SA</u>	110.000	123.500	142.500	376.000	6
19	<u>Point SA</u>	<u>Point SA</u>	<u>Point SA</u>	120.000	123.500	142.500	386.000	9
20	<u>Point SA</u>	<u>Point SA</u>	<u>Soft SRL</u>	120.000	130.000	200.000	450.000	18
21	<u>Point SA</u>	<u>Point SA</u>	<u>Copy SA</u>	120.000	130.000	180.000	430.000	16
22	<u>Point SA</u>	<u>Soft SRL</u>	<u>Point SA</u>	120.000	120.000	150.000	390.000	10
23	<u>Point SA</u>	<u>Soft SRL</u>	<u>Copy SA</u>	120.000	120.000	180.000	420.000	15
24	<u>Point SA</u>	<u>Soft SRL</u>	<u>Soft SRL</u>	120.000	120.000	200.000	440.000	17
25	<u>Point SA</u>	<u>Copy SA</u>	<u>Copy SA</u>	120.000	100.000	180.000	400.000	13
26	<u>Point SA</u>	<u>Copy SA</u>	<u>Point SA</u>	120.000	100.000	150.000	370.000	5
27	<u>Point SA</u>	<u>Copy SA</u>	<u>Soft SRL</u>	120.000	100.000	200.000	420.000	15

Cuadro 12.A. Combinaciones de ofertas

