

עשה' ו'אל תעשה' בעת השתתפות בהליך מכרז / יאיר אלוני, עו"ד*

השתתפות בהליך מכרז יכולה להיות צעד אסטרטגי ורווחי לעסקים, אך היא דורשת עמידה קפדנית בהנחיות וכללי המכרז ועמידה בדרישות החוק הישראלי. בין אם אתם ספקים, קבלנים או נותני שירותים, הבנת מה מותר ומה אסור לעשות במסגרת ההליך יכולה לסייע לכם להימנע מטעויות יקרות ולהגדיל את הסיכויים להצלחה. ריכזנו עבורכם, מספר כללים מנחים חשובים שכדאי לפעול על פיהם או להימנע מהם כאשר אתם משתתפים בהליך מכרז בישראל.

1. קראו את מסמכי המכרז וחווה ההתקשרות באופן יסודי

הצעד החשוב ביותר בכל הליך מכרז הוא הבנת מסמכי המכרז. בישראל, מכרזים ציבוריים כפופים לחוק חובת המכרזים, אשר מחייב שקיפות, תחרותיות והגנה על עקרון השוויון¹. חשוב לקרוא ולהבין היטב את התנאים, המפרט והדרישות, על מנת להבטיח שההצעה שלכם תואמת לדרישות הגוף המציע. שימו לב לפרטים הקטנים, כולל מועדי ההגשה, הדרישות לכשירות והדרישות הטכניות. לא פחות חשוב מכך, למכרז מצורף בדרך כלל הסכם התקשרות, ובעוד שההסכם אינו נתון למשא ומתן, חשוב שעורך דין בעל מומחיות בתחום יעבור על ההסכם כדי להבין את תנאיו ולוודא שההתקשרות כלכלית ושאינה סוגיית בעייתיות - הכל כדי לוודא שלא תהיה זכיה במכרז והתקשרות שלא ניתן לעמוד בה או שאינה כלכלית. לעתים ניתן לבצע הליך של שאלות הבהרה שבו ניתן אף לשנות את תנאי המכרז ותנאי ההסכם.

2. הגישו מסמכים מדויקים ומלאים

בישראל, אי הגשה של מסמכי מכרז מלאים ומדויקים עלול להוביל לדחיית ההצעה מיידית, בייחוד כאשר מדובר במסמכים מהותיים הנוגעים לעמידה בתנאי הסף (כגון: צירוף ערבות בנוסח המדויק הנדרש² או עם טעות בשם המציע³). ודאו כי כל המסמכים הנדרשים, כגון רישום תאגידי, דוחות כספיים ותעודות רלוונטיות למכרז, מוגשים בצורה נכונה ומלאה ורצוי מאוד שעורך דין בעל מומחיות בתחום יעבור על המסמכים בטרם הגשתם. אם המכרז דורש יכולות טכניות ספציפיות, חשוב לכלול את המסמכים המראים יכולות אלה. במקרים רבים לוועדת המכרזים שיקול דעת לאפשר השלמת מסמכים טכניים שהושטו בשגגה⁴, אך לא כדאי להסתמך על שיקול דעת זה⁵.

3. הקפידו על עמידה במועד ההגשה

אחת הסיבות השכיחות ביותר לדחיית הצעות היא איחורים בהגשה, כאשר מועדי ההגשה נאכפים בקפדנות כדי למנוע פגיעה בעקרון השוויון בין המציעים⁶. לכן, ודאו שאתם מכינים את חוברת המכרז זמן מספק לפני המועד האחרון, כדי לקחת בחשבון עיכובים בלתי צפויים (כגון: תקלות טכניות ככל שמדובר בהגשת מכרז באופן דיגיטלי וככל שמדובר בהגשה פיזית, עיכובים בשל פקקים או אירוע אחר בלתי צפוי). לעיתים, הסיכון של ביטול זכייה במכרז בשל אי עמידה בזמנים קיים גם לאחר הודעת הזכיה⁷.

4. הגשת בקשות הבהרה

* עו"ד יאיר אלוני הינו בוגר בית ספר למשפטים בהצטיינות יתרה וינו שותף במחלקת הליטיגציה במשרד אפיק ושות' (www.afiklaw.com) בעל ניסיון מעשי רב בתחומים מגוונים של המשפט האזרחי והמינהלי. הוא עוסק בעיקר במתן ייעוץ בתחום דיני מכרזים והתקשרויות עם גורמי ממשל וגופים ציבוריים. מייצג בהליכים משפטיים בערכאות מינהליות ואזרחיות. בעבר שימש יאיר כיועץ חיצוני לרשויות מקומיות וליווה מקרוב תהליכי מכרזים וסיפק ייעוץ משפטי שוטף ללשכות משפטיות ברשויות המקומיות בתחומים אלה ובתחומים נוספים. יאיר מלווה כיום חברות ומספק ייעוץ משפטי שוטף במגוון נושאים לרבות דיני חברות, דיני חוזים ודיני מכרזים. יאיר מנהל תיקי ליטיגציה מורכבים בין היתר סכסוכים בין בעלי מניות וסכסוכים מסחריים ומייצג בהליכים משפטיים בערכאות מינהליות ואזרחיות. בנוסף, ליאיר ניסיון מעשי רב בסקטור הפרטי מתן שירותים משפטיים בתחום האזרחי כגון: דיני עבודה, ליטיגציה, ליווי רוכשים ומוכרים בעסקאות מקרקעין, לשון הרע, ייעוץ בתחום יישוב סכסוכים וניהול משברים. יאיר מוסמך מטעם משרד המשפטים בישראל להפקת יפויי כוח מתמשכים. אין בסקירה כללית זו משום ייעוץ משפטי כלשהו ומומלץ להיוועץ בעורך דין המתמחה בתחום זה בטרם קבלת כל החלטה בנושאים המתוארים בסקירה זו. לפרטים נוספים: 03-6093609, או באמצעות הדואר האלקטרוני: afiklaw@afiklaw.com.

¹ עמ' 23-26 (ס' 23) 65567-06-23 נהר עתיבי תחבורה בע"מ נ' משרד התחבורה והבטיחות בדרכים (15.11.2023) - <https://he.afiklaw.com/updates/15866>

² עמ' 15/5375 בטחון שירותים אבידור בע"מ נ' נתיבי ישראל - החברה הלאומית לתשתיות (11.08.2016) - <https://he.afiklaw.com/updates/1905>

³ ראו תאם כל פנס מערות מס' 1 וביטא לפסילת התעשה/עו"ד יאיר אלוני (פורסם באפיק משפטי 255 (24.04.2018) - <https://he.afiklaw.com/articles/a265>

⁴ עמ' 1/3241 (נדל מרכזי קבלו לרכיבות מים ובנו בע"מ נ' מדינת ישראל משרד הביטוי והשיכון (09.06.2014) - <https://he.afiklaw.com/updates/5629>

⁵ ראו תשלומי פרטים בתצהר במכרז/עו"ד יאיר אלוני. פורסם ב אפיק משפטי 239 (13.09.2017) - <https://he.afiklaw.com/articles/a239>

⁶ עמ' 22-11/16033 א.מ.ו מחשבים בעמ' נ' משרד האוצר - אגף החשב הכללי (24.11.2022) - <https://he.afiklaw.com/caselaw/14378/2>

⁷ ראו הסכמו של רישול זכייה במכרז בעל אי עמידה במועדים לאחר הודעת הזכייה/עו"ד יאיר אלוני. פורסם ב אפיק משפטי 274 (16.01.2019) - <https://he.afiklaw.com/articles/a274>

אם חלק ממסמכי המכרז לא ברור, חשוב לבקש הבהרות או מידע נוסף במהלך ההליך, כאשר הסתייעות בעורכי דין בעלי ניסיון בתחום עשויה לעתים אף להביא לשינויים בתנאי המכרז.⁸ חשוב שעורכי הדין יבחנו את מנגנון העלאת בקשת ההבהרה מכיוון שלעתים קיימים מועדים מדויקים לכך ומכיוון שבידיים הנכונות הליך ההבהרות מאפשר לעתים שינוי בפועל של חלק מתנאי המכרז והסכם ההתקשרות. לאחר הגשת ההצעה לא ניתן יהיה לתקוף את הוראות המכרז ולכן כדאי לנצל את ההזדמנות והיתרונות המצויים בשלב זה.

5. השתתפות בפגישות מציעים

במכרזים מסוימים קיימת חובה להשתתף במפגש מציעים כתנאי להגשת ההצעה במכרז ולעתים גם מוגבל המועד להגשת בקשות הבהרה רק למסגרת המפגש או עד אליו. במקרה כזה חשוב לא רק להשתתף במכרז אלא גם לבחון האם ניתן להגיע למכרז עם ליווי של עורך דין או גורם מקצועי בעל מומחיות בתחום.

6. איסור על תיאום הצעות בין מציעים

תיאום בין מציעים הוא עבירה חמורה על פי החוק הישראלי.⁹ אסור לערוך הסדרים או תיאומים עם מציעים אחרים במטרה להשפיע על תוצאת המכרז, בין שמדובר בתיאומים שמטרתם זכיה של האחד ובין שמדובר בחלוקת שוק בין המציעים כך שכל אחד זוכה בחלק מהמכרז. פעולות כאלו נחשבות כתכסיסנות אסורה הפוגעת בשוויון ואף עלולה להוות הסדר כובל העולה לכדי קרטל פלילי.¹⁰ מעבר לפסילת ההצעה וסכנה בחילוט ערבות שהוגשה במכרז, התנהלות פסולה זו עלולה להוביל לעונשים חמורים, כולל אישומים פליליים.

7. יש להקפיד על אמיתות המידע המפורט

מסירת מידע כוזב או מטעה בהצעה או בתצהיר בניסיון לקבל דבר במרמה הוא עבירה חמורה על פי החוק הישראלי. לא רק שהדבר יביא לפסילת ההצעה (ואולי אף לחילוט ערבות המכרז), אלא הוא עשוי גם להוביל לנקיטת פעולות משפטיות נוספות.¹¹ שקיפות היא חלק בלתי נפרד מתהליך המכרז וגם לאחר זכייה ההצעה עשויה לעמוד בפני ביקורת הן של המציעים האחרים והן מצד בית המשפט, לכן חשוב לוודא שכל הפרטים בהצעה הם נכונים ומדויקים.

8. יש להקפיד על עמידה בהוראות החוקים השונים במסגרת ביצוע המכרז

הגשת הצעה במכרז דורשת גם שביצוע המכרז יעמוד בדרישות החוקיות בישראל, לרבות שמירה על זכויות עובדים (תשלום שכר מינימום, היעדר הרשעות בתחום העבודה וכו'), תקנים סביבתיים ודרישות ספציפיות לכל תחום. אי-עמידה בדרישות אלו עלולה להביא לפסילת ההצעה, בשים לב להוראות המכרז.¹² חשוב לוודא שעורך דין המתמחה בתחום מוודא שביצוע המכרז המוצע בהצעה עומד בכל הדרישות החוקיות הרלוונטיות.

על ידי הקפדה על הכללים של "מה לעשות ומה לא לעשות", עסקים יכולים לנווט בקלות יחסית את מרכבות הליך המכרז בישראל. הימנעות משגיאות וטעויות בעת הגשת המכרז היא צעד חשוב בדרך להשגת המטרה וצליחת הליך המכרז בהצלחה. כדי להבטיח עמידה מלאה בחוק המכרזים ובתקנות אחרות החלות עליכם, מומלץ להתייעץ עם עורך דין הבקיא בדיני המכרזים כדי להבטיח שהפעולות הנדרשות מבוצעות בזמן אמת, עוד טרם הגשת המכרז וללא כל שיהוי.

⁸ ע"מ 303/12 מטייל קרית שמונה נ' עררית צפת (03.07.2012) - <https://he.afiklaw.com/updates/5962>

⁹ ע"מ 1408/18 מדינת ישראל נ' אברתם (ניקטור) בן דרור (21.08.2018) - <https://he.afiklaw.com/caselaw/8213>

¹⁰ ת"א 57208-05-17 מנלו א.ג. ב. בע"מ נ' אדוונסד סיסטמס דיזיגניס אי אס די בע"מ (24.02.2020) - <https://he.afiklaw.com/caselaw/10191>

¹¹ ע"מ 60324-01-22 ג.ר.א. ב. שרתי נ"י 1985 בע"מ נ' עררית רמת נו ואח' (20.03.2022) - <https://he.afiklaw.com/caselaw/13621>

¹² ע"מ (בייש) 14347-08-10 כתר נ' עררית אשדוד ואח' (31.08.2010) - <https://he.afiklaw.com/updates/2750>

'Do's' and 'Don'ts' When Participating in a Tender Proceeding / Yair Aloni, Adv.*

Participating in a tender process can be a strategic and profitable step for businesses, but it requires strict compliance with the tender's guidelines and rules and compliance with the requirements of Israeli law. Whether you're a supplier, contractor, or service provider, understanding what is and isn't allowed to be done in the process can help you avoid costly mistakes and increase your chances of success. We have compiled for you a number of important guidelines that you should follow or avoid when you participate in a tender process in Israel.

1. Read the tender documents and the engagement agreement thoroughly

The most important step in any tender process is understanding the tender documents. In Israel, public tenders are subject to the Tenders Duty Law, which requires transparency, competitiveness and protection of the principle of equality. It is important to read and understand the terms, specifications and requirements carefully, in order to ensure that your offer complies with the requirements of the bidding entity. Pay attention to the fine details, including submission deadlines, eligibility requirements, and technical requirements. No less important, an engagement agreement is usually attached to a tender, and while the agreement is not subject to negotiation, it is important that a lawyer with expertise in the field review the agreement in order to understand its terms and ensure that the engagement is economic and that there are no problematic issues – all in order to ensure that there will be no winning of the tender and an engagement that cannot be met or that is not economic. Sometimes it is possible to carry out a process of clarification questions in which it is even possible to change the terms of the tender and the terms of the agreement.

2. Submit accurate and complete documents

In Israel, failure to submit complete and accurate tender documents may lead to immediate rejection of the bid, especially when it comes to material documents relating to compliance with the prerequisites (such as: attaching a guarantee in the exact required wording or with an error in the name of the bidder¹). Make sure that all the required documents, such as corporate registration, financial statements and certificates relevant to the tender, are submitted correctly and completely, and it is highly recommended that a lawyer with expertise in the field review the documents before submitting them. If the tender requires specific technical capabilities, it is important to include the documents that show these capabilities. In many cases, the tenders committee has the discretion to allow the completion of technical documents that were inadvertently omitted, but it is not advisable to rely on this discretion.²

3. Make sure to meet the submission deadline

One of the most common reasons for rejecting bids is late submission, with submission deadlines strictly enforced in order to prevent jeopardizing the principle of equality between bidders. Therefore, ensure that you prepare the tender booklet well in advance, in order to take into account unexpected delays (such as: technical malfunctions in the case of submitting a tender digitally and in the case of physical submission, delays due to traffic jams or another unexpected event). Sometimes, the risk of

***Adv. Yair Aloni is a cum laude law graduate and is a partner in the litigation department of Afik & Co., Attorneys and Notaries (www.afiklaw.com)**, with extensive practical experience in various areas of civil and administrative law. In the past, Yair served as an external consultant to local authorities and closely accompanied tender processes and provided ongoing legal advice to legal bureaus in local authorities in these and other fields. Yair currently accompanies companies and provides ongoing legal advice on a variety of issues, including company law, contract law and tender law. Yair manages complex litigation cases, including disputes between shareholders and commercial disputes, and represents in legal proceedings in administrative and civil courts. In addition, Yair has extensive practical experience in the private sector providing legal services in the civil field such as: labor law, litigation, accompanying buyers and sellers in real estate transactions, defamation, consulting in the field of dispute resolution and crisis management. Yair is certified by the Israeli Ministry of Justice to create lasting powers of attorneys. Nothing herein should be treated as a legal advice and all issues must be reviewed on a case-by-case basis. For additional details: +972-3-6093609 or at the e-mail: afiklaw@afiklaw.com

¹ See: [When will a defective bank guarantee result in disqualification of tender bid?](https://www.afiklaw.com/articles/a255) Adv. Yair Aloni, (Published in Afik News 255 25.04.2018): <https://www.afiklaw.com/articles/a255>

² See: [Completion of Details in a Tender Bid](https://www.afiklaw.com/articles/a239) Adv. Yair Aloni, (Published in Afik News 239 13.09.2017) - <https://www.afiklaw.com/articles/a239>

cancelling a tender due to non-compliance with deadlines exists even after the notice of winning³.

4. Submitting Clarification Requests

If some of the tender documents are unclear, it is important to request clarifications or additional information during the process, as the assistance of lawyers with experience in the field may sometimes even lead to changes in the terms of the tender. It is important for the attorneys to examine the mechanism for raising a request for clarification, because sometimes there are precise dates for this, and because the clarification process is in the right hands, sometimes allowing for a change in the actual terms of the tender and the engagement agreement. After the submission of the proposal, it will not be possible to attack the provisions of the tender, and therefore it is worthwhile to take advantage of the opportunity and advantages available at this stage.

5. Participation in Bidder Meetings

In certain tenders, there is an obligation to participate in a bidders' meeting as a condition for submitting the bid in the tender, and sometimes the deadline for submitting requests for clarification is limited only to or until the framework of the meeting. In such a case, it is important not only to participate in the tender but also to examine whether it is possible to reach the tender with the guidance of a lawyer or a professional with expertise in the field.

6. Prohibition of Coordinating Bids between Bidders

Coordination between bidders is a serious offense under Israeli law. It is forbidden to make arrangements or coordination with other bidders in order to influence the outcome of the tender, whether it is coordination aimed at winning one bidder or dividing the market between the bidders so that each one wins part of the tender. Such actions are considered prohibited ploys that jeopardize equality and may even constitute a restrictive arrangement that amounts to a criminal cartel. Beyond the disqualification of the bid and the risk of forfeiture of a guarantee submitted in the tender, this improper conduct may lead to severe penalties, including criminal charges.

7. Ensure the veracity of the detailed information

Providing false or misleading information in an offer or affidavit in an attempt to obtain something fraudulently is a serious offense under Israeli law. Not only will this lead to the disqualification of the bid (and perhaps even the forfeiture of the tender guarantee), but it may also lead to the taking of additional legal actions. Transparency is an integral part of the tender process, and even after winning the bid may face criticism from both the other bidders and the court, so it is important to ensure that all the details in the bid are correct and accurate.

8. Ensure compliance with all applicable laws in the framework of the execution of the tender

Submitting a bid in a tender also requires that the consummation of the tender meet the legal requirements in Israel, including the protection of workers' rights (payment of minimum wage, absence of convictions in the field of work, etc.), environmental standards and specific requirements for each field. Failure to comply with these requirements may lead to the disqualification of the proposal, taking into account the provisions of the tender. It is important to make sure that a lawyer who specializes in the field makes sure that the execution of the tender proposed in the proposal meets all the relevant legal requirements.

By adhering to the rules of "what to do and what not to do", businesses can navigate the complexity of the tender process in Israel with relative ease. Avoiding errors and mistakes when submitting the tender is an important step on the way to achieving the goal and the success of the tender process. In order to ensure full compliance with the Tenders Law and other regulations that apply to you, it is recommended to consult with an attorney who is familiar with tender law in order to ensure that the required actions are carried out in real time, even before the tender is submitted and without any delay.

³Sec: The Risk of Disqualification of a Tender Win Due to Failure to Meet Time Restrictions Following the Win/Adv. Yair Aloni, Published in Afik News 274 16.01.2019 - <https://www.afiklaw.com/articles/a274>

Lo que se debe y lo que no se debe hacer al participar en un procedimiento de licitación / Yair Aloni, Adv.*

Participar en un proceso de licitación puede ser un paso estratégico y rentable para las empresas, pero requiere el estricto cumplimiento de las directrices y normas de la licitación y el cumplimiento de los requisitos de la legislación israelí. Ya sea que sea un proveedor, contratista o proveedor de servicios, comprender qué se puede y qué no se puede hacer en el proceso puede ayudarlo a evitar errores costosos y aumentar sus posibilidades de éxito. Hemos recopilado para usted una serie de pautas importantes que debe seguir o evitar cuando participe en un proceso de licitación en Israel.

1. Lea detenidamente los documentos de licitación y el acuerdo de encargo

El paso más importante en cualquier proceso de licitación es comprender los documentos de licitación. En Israel, las licitaciones públicas están sujetas a la Ley de Derechos de Licitación, que exige transparencia, competitividad y protección del principio de igualdad. Es importante leer y comprender detenidamente los términos, especificaciones y requisitos, con el fin de asegurarse de que su oferta cumpla con los requisitos de la entidad licitante. Preste atención a los detalles de la multa, incluidos los plazos de presentación, los requisitos de elegibilidad y los requisitos técnicos. No menos importante, un acuerdo de encargo suele estar vinculado a una licitación, y aunque el acuerdo no está sujeto a negociación, es importante que un abogado con experiencia en la materia revise el acuerdo para comprender sus términos y asegurarse de que el encargo es económico y que no hay cuestiones problemáticas, todo ello con el fin de garantizar que no se gane la licitación y que no se pueda participar en ella, o que no sea económico. A veces es posible llevar a cabo un proceso de aclaración de preguntas en el que incluso es posible cambiar los términos de la licitación y los términos del acuerdo.

2. Presentar documentos precisos y completos

En Israel, la falta de presentación de documentos de licitación completos y precisos puede dar lugar al rechazo inmediato de la oferta, especialmente cuando se trata de documentos materiales relacionados con el cumplimiento de los requisitos previos (como: adjuntar una garantía en el texto exacto requerido o con un error en el nombre del licitador¹). Asegúrese de que todos los documentos requeridos, como el registro corporativo, los estados financieros y los certificados relevantes para la licitación, se presenten correcta y completamente, y se recomienda encarecidamente que un abogado con experiencia en el campo revise los documentos antes de presentarlos. Si la licitación requiere capacidades técnicas específicas, es importante incluir los documentos que demuestren estas capacidades. En muchos casos, el comité de licitaciones tiene la facultad discrecional de permitir la cumplimentación de documentos técnicos que se omitieron inadvertidamente, pero no es aconsejable confiar en esta discreción.²

3. Asegúrate de cumplir con la fecha límite de presentación

Una de las razones más comunes para rechazar ofertas es la presentación tardía, cuando los plazos de presentación se aplican estrictamente para evitar que se viole el principio de igualdad entre los licitadores. Por lo tanto, asegúrese de preparar el folleto de licitación con suficiente antelación a la fecha límite, para tener en cuenta retrasos inesperados (como: fallos técnicos en el caso de presentar una oferta digitalmente y en el caso de presentación física, retrasos debidos a atascos de tráfico u otro imprevisto). A veces, existe el riesgo de cancelar una licitación debido al incumplimiento de los plazos incluso después de la

*El abogado Yair Aloni es licenciado en derecho cum laude y es socio del departamento de litigios de Afik & Co. (<https://es.afiklaw.com/>) con amplia experiencia práctica en diversas áreas del derecho civil y administrativo. En el pasado, Yair se desempeñó como consultor externo de las autoridades locales y acompañó de cerca los procesos de licitación y brindó asesoramiento legal continuo a las oficinas legales de las autoridades locales en estos y otros campos. Yair actualmente acompaña a las empresas y brinda asesoramiento legal continuo en una variedad de temas, incluido el derecho de sociedades, el derecho contractual y el derecho de licitaciones. Yair maneja casos de litigios complejos, incluidas disputas entre accionistas y disputas comerciales, y representa en procedimientos legales en tribunales administrativos y civiles. Además, Yair cuenta con una amplia experiencia práctica en el sector privado brindando servicios legales en el ámbito civil tales como: derecho laboral, litigios, acompañamiento de compradores y vendedores en transacciones inmobiliarias, difamación, consultoría en el ámbito de resolución de disputas y manejo de crisis. Yair está certificado por el Ministerio de Justicia de Israel para crear poderes duraderos. Nothing herein should be treated as a legal advice and all issues must be reviewed on a case-by-case basis. For additional details: +972-3-6093609 or at the e-mail: afiklaw@afiklaw.com

¹Véase: ¿Cuándo una garantía bancaria defectuosa dará lugar a la descalificación de la licitación?/Adv. Yair Aloni. (Publicado en Afik News 255 25.04.2018): <https://es.afiklaw.com/articles/a255>

²Véase: Finalización de los detalles en una licitación/Adv. Yair Aloni. publicado en Afik News 239 13.09.2017 - <https://es.afiklaw.com/articles/a239>

notificación de la ganancia³.

4. Presentación de solicitudes de aclaración

Si algunos de los documentos de la licitación no están claros, es importante solicitar aclaraciones o información adicional durante el proceso, ya que la asistencia de abogados con experiencia en la materia puede a veces incluso llevar a cambios en los términos de la licitación. Es importante que los abogados examinen el mecanismo para presentar una solicitud de aclaración, porque a veces hay fechas precisas para ello, y porque el proceso de aclaración está en las manos adecuadas, lo que a veces permite un cambio en los términos reales de la licitación y del acuerdo de compromiso. Después de la presentación de la propuesta, no será posible impugnar las disposiciones de la licitación, por lo que vale la pena aprovechar la oportunidad y las ventajas disponibles en esta etapa.

5. Participación en Reuniones de Licitadores

En algunas licitaciones, existe la obligación de participar en una reunión de licitadores como condición para presentar la oferta en la licitación, y a veces el plazo para presentar solicitudes de aclaración se limita únicamente hasta el marco de la reunión. En tal caso, es importante no solo participar en la licitación, sino también examinar si es posible llegar a la licitación con la orientación de un abogado o un profesional con experiencia en la materia.

6. Prohibición de coordinar ofertas entre licitadores

La coordinación entre licitadores es un delito grave según la ley israelí. Está prohibido hacer arreglos o coordinaciones con otros licitadores con el fin de influir en el resultado de la licitación, ya sea una coordinación dirigida a ganar un licitador o dividir el mercado entre los licitadores para que cada uno gane parte de la licitación. Tales acciones se consideran estrategias prohibidas que ponen en peligro la igualdad e incluso pueden constituir un acuerdo restrictivo que equivale a un cártel criminal. Más allá de la descalificación de la oferta y el riesgo de pérdida de una garantía presentada en la licitación, esta conducta indebida puede dar lugar a sanciones severas, incluidos cargos penales.

7. Asegurar la veracidad de la información detallada

Proporcionar información falsa o engañosa en una oferta o declaración jurada en un intento de obtener algo de manera fraudulenta es un delito grave según la ley israelí. Esto no solo conducirá a la descalificación de la oferta (y tal vez incluso a la pérdida de la garantía de licitación), sino que también puede conducir a la toma de acciones legales adicionales. La transparencia es una parte integral del proceso de licitación, e incluso después de ganar la licitación puede enfrentar críticas tanto de los otros licitadores como del tribunal, por lo que es importante asegurarse de que todos los detalles de la oferta sean correctos y precisos.

8. Garantizar el cumplimiento de todas las leyes aplicables en el marco de la ejecución de la licitación

La presentación de una oferta en una licitación también requiere que la consumación de la licitación cumpla con los requisitos legales en Israel, incluida la protección de los derechos de los trabajadores (pago del salario mínimo, ausencia de condenas en el campo de trabajo, etc.), las normas ambientales y los requisitos específicos para cada campo. El incumplimiento de estos requisitos podrá dar lugar a la descalificación de la propuesta, teniendo en cuenta lo establecido en la licitación. Es importante asegurarse de que un abogado especializado en la materia se asegure de que la ejecución de la licitación propuesta en la propuesta cumpla con todos los requisitos legales pertinentes.

Al adherirse a las reglas de "qué hacer y qué no hacer", las empresas pueden navegar por la complejidad del proceso de licitación en Israel con relativa facilidad. Evitar errores y equivocaciones al presentar la oferta es un paso importante en el camino hacia el logro del objetivo y el éxito del proceso de licitación. Con el fin de garantizar el pleno cumplimiento de la Ley de Licitaciones y otras regulaciones que le sean aplicables, se recomienda consultar con un abogado que esté familiarizado con la ley de licitaciones para garantizar que las acciones requeridas se lleven a cabo en tiempo real, incluso antes de que se presente la oferta y sin demora.

³Véase: El riesgo de descalificación de una adjudicación por incumplimiento de las restricciones de tiempo tras la victoria/Adv. Yair Aloni, publicado en Afik News 274 16.01.2019 - <https://es.afiklaw.com/articles/274>