

**Misión:** Brindar servicios de calidad con equilibrio entre el desarrollo humano, económico, social, cultural y ambiental con servidores públicos altamente competitivos, aplicando innovación constante para promover el desarrollo integral y sostenible de los habitantes fortaleciendo la identidad comunitaria a través de una gestión inclusiva, eficiente, transparente y participativa, con respeto al medio ambiente.

## Nota U.O.C

LUQUE, 24 de JULIO de 2025

Señor  
**Director Nacional de Contrataciones Públicas**  
**DR. Agustín Encina Perez**  
**Asunción, Paraguay**

Me dirijo a usted en nombre y representación de la **MUNICIPALIDAD DE LUQUE** y por su intermedio a las instancias correspondientes en el marco de los procesos de llamado a **LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL N° 05/2025 CON ID N° 471592 - MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MAQUINARIAS - CONTRATO ABIERTO - AD REFERENDUM - 2026**, a los efectos, de dar cumplimiento a lo establecido en la **RESOLUCIÓN DNCP N° 230/2025** de fecha **27/01/2025 - Artículo 41 - Visita o inspección técnica**, donde se menciona: "...Excepcionalmente, cuando por la naturaleza o complejidad de la contratación sea imprescindible la realización de la visita técnica, **la convocante podrá establecer en las bases de la contratación que dicha visita será obligatoria, para el efecto, DEBERÁ REMITIR LA JUSTIFICACIÓN RESPECTIVA. En estos casos no se aceptará la presentación de declaración jurada.**".-

Por lo expuesto, a fin de dar las justificaciones correspondientes, se detalla que: entendiendo que, al tratarse de un proceso de llamado para la contratación de servicios, se deben tener en cuenta criterios adicionales y específicos al momento de la presentación de la oferta, por lo cual la visita técnica y conocimiento del parque automotor, resulta indispensable para las empresas interesadas en participar del mismo. Así también, la visita técnica es una oportunidad para los potenciales oferentes de realizar consultas técnicas sobre las especificaciones consignados en el portal del SICP y recibir una explicación detallada sobre sus dudas, además de verificar in situ, en donde se deberán llevar a cabo los trabajos, lo cual facilitará a los mismos, realizar una cotización más precisa al momento de presentar sus ofertas, pues tendrán conocimiento de los principales aspectos que se tienen en cuenta para la etapa de ejecución contractual y el proceso logístico que implica llevar a cabo los trabajos.-

Realizar visitas a los lugares donde se lleva a cabo un proceso de mantenimiento y reparación de maquinarias es fundamental por varias razones, especialmente para potenciales oferentes o proveedores de servicios. Algunas de las ventajas principales son:

1. **Comprensión Precisa del Estado y Condiciones:** La visita permite evaluar in situ el estado real de las maquinarias, instalaciones y entorno de trabajo, lo que ayuda a entender mejor las necesidades específicas y posibles desafíos.
2. **Evaluación de la Infraestructura y Recursos:** Se puede verificar si las instalaciones cuentan con las herramientas, equipos y condiciones necesarias para realizar el mantenimiento o reparación de manera eficiente.
3. **Identificación de Riesgos y Limitaciones:** La inspección en el lugar ayuda a detectar posibles riesgos laborales, de seguridad o de operación que deben considerarse en la planificación y ejecución del trabajo.

**Misión:** Brindar servicios de calidad con equilibrio entre el desarrollo humano, económico, social, cultural y ambiental con servidores públicos altamente competitivos, aplicando innovación constante para promover el desarrollo integral y sostenible de los habitantes fortaleciendo la identidad comunitaria a través de una gestión inclusiva, eficiente, transparente y participativa, con respeto al medio ambiente.

4. **Clarificación de Alcance y Requisitos:** Permite dialogar con el cliente o responsable del mantenimiento para aclarar detalles, requisitos técnicos y expectativas, evitando malentendidos futuros.
5. **Estimación de Costos y Tiempos:** Con información visual y de primera mano, los oferentes pueden realizar cotizaciones más precisas, considerando las condiciones reales del trabajo y posibles obstáculos.
6. **Mejora en la Calidad de la Propuesta:** Al entender mejor las necesidades específicas, los oferentes pueden diseñar propuestas adaptadas, aumentando la probabilidad de éxito y satisfacción del cliente.
7. **Relación y Confianza con el Cliente:** La visita fomenta una comunicación directa, demostrando interés y compromiso, lo que puede fortalecer la relación comercial.
8. **Identificación de Oportunidades de Mejora:** La inspección en sitio puede revelar aspectos que podrían optimizarse, beneficiando tanto al cliente como al proveedor en la ejecución del mantenimiento.

Sin otro particular y cumpliendo en remitir las aclaraciones para la continuidad de los procesos, me despido muy atentamente.



Dr. Armando Maldonado  
Director de la UOC de  
la Municipalidad de Luque