

ACTA DE LA AUDIENCIA

A los veintiún días del mes de mayo del año dos mil veintiuno, siendo las 10:00 horas, se habilita la sala a través de la plataforma virtual Cisco Webex para la audiencia pública virtual “**ADQUISICIÓN DE ACONDICIONADORES DE AIRE CON CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD BAJO LA MODALIDAD DE CONVENIO MARCO**”, a fin de elevar a consideración de los proveedores del sector, el borrador del pliego de bases y condiciones del llamado mencionado.

Para el presente acto se designan a las siguientes autoridades:

Por parte de la DNCP:

- 1) CP. Iván Lezcano, Coordinador de Compras Virtuales como expositor.
- 2) Lic. Johanna Ramírez como Presidenta y Secretaria de Actas.
- 3) C.P. Patricia Aguirre, Jefa de Convenio Marco.
- 4) Sr. Rodrigo Ríos, Técnico de Convenio Marco.
- 5) Sr. Carlos Alfonzo, Técnico de Convenio Marco.

Proveedores

- 1) Sr. Gustavo Rolón
- 2) Ing. Luis Samudio
- 3) Sr. Mauricio Vera
- 4) Lic. Víctor Blanco

Acto seguido la presidenta de la Audiencia Pública, procede a la apertura protocolar del evento dando la presentación inicial y exponiendo los objetivos y las reglas de la audiencia pública, iniciándose las exposiciones, en el siguiente orden.

El Sr. Iván Lezcano procede con la presentación poniendo a conocimiento de los proveedores, el borrador del pliego de bases y condiciones para el llamado referido.

Durante la exposición del proceso, se labra acta sobre las consultas e intervenciones de los participantes.

CONSULTA Nº 1: El Sr. Víctor Blanco consulta sobre las EETT, específicamente en lo que se refiere a la documentación que acredite el equipo y el equipo ofertado tiene presencia como mínimo de 5 años en el mercado paraguayo, en ese sentido entiende que sería una aclaración que la marca del equipo de presencia de 5 años, indicando que existen temporadas altas y bajas de provisión e importación de acondicionadores de aire y como ahora se encuentran en temporada baja y la importación estarían teniendo recién a partir del mes de julio - agosto para la campaña del verano 21-22, por tanto solicita una aclaración ya que en el PBC solicita una garantía por 2 años que tampoco está dentro de lo normal, teniendo en cuenta que la garantía de estos equipos son mínimo de 30 a 1 año.

La segunda consulta es referente al periodo de validez de oferta hasta el 31 de diciembre de 2022, en ese sentido menciona que como importadores manejan la importación en dólares y la variación del dólar con todo esto de la pandemia es totalmente incoherente en relación a otros años, por tanto también solicita que se regule o habilite una fórmula de ajuste de precios porque pagan como proveedores de servicios de estos insumos y sería imposible aguantar con un precio que vimos hoy del 21 de mayo del 2021 al 21 de mayo del 2022.

La tercera consulta es en cuanto a la solicitud de calificación ISO 9000 para el fabricante, y solicita a la Convocante que se pueda adjuntar la calificación del distribuidor o representante que esta moderado por entidades del estado como el MADES, INTN, y otros y que ellos como proveedores están inscriptos para procesar estos tipos de aire el efecto de la capa de ozono, además la calificación 9000 limita la participación en ese sentido. Sería bueno que las marcas paraguayas sean aprobadas y sean sostenibles por las entidades del estado.

RESPUESTA Nº 1: El Sr. Iván Lezcano responde a la primera consulta sobre equipo ofertado en el mercado paraguayo que se podría prever una aclaración de cómo se hará esa acreditación precisamente.

En cuanto a la garantía de fábrica no medimos por nivel de participación en las demás licitaciones, si tiene un nivel de participación alto nosotros entendemos que si es posible de cumplir la condición. Y agrega que se estará analizando dicho punto, y solicita al Sr. Víctor que remita por escrito acerca de las certificaciones y la propuesta de especificación del representante o distribuidor local, ya que es un tema sumamente importante para asignar los términos y ver como plasmar en el PBC.

En cuanto a la garantía responde que, nos basamos en otras licitaciones anteriores en las cuales hubo mucha participación, pero se puede analizar sin ningún tipo de inconveniente.

Y aclara en cuanto a la validez de la oferta, la extensión de la oferta, así como se había mencionado, la oferta técnica es la que se mantiene hasta el 2022, no existe un precio que se mantenga válido hasta el 2022, los precios van a variar en la tienda virtual ya que la misma nos permite parecernos un poco más al mercado en el sentido de que por ej.: Don Víctor puede ofertar un acondicionador de aire a 1.000.000 de gs., al MOPC y esta tarde a la Gobernación de Alto Paraná a 1.200.000 gs. Reitera que en el mismo día puede variar el precio y no es que el mismo precio se va mantener hasta el 2022, entonces si corresponde la validez de la oferta hasta el 2002 porque es la oferta técnica la que se mantiene. De igual manera se prevé un reajuste pero el mismo básicamente es para el tiempo que transcurre la cotización y el tiempo que se emite la orden.

CONSULTA Nº 2: El Sr. Gustavo Rolón consulta si el certificado ISO 9000, se necesita que sea certificado vía consular, teniendo en cuenta que es muy difícil realizar ese trámite desde China considerando que no tenemos una relación comercial con el país, nos dificulta el trámite. Y si es válido solo el catalogo donde dice cumplís con esa certificación.

La segunda consulta en cuanto al pedido de equipo, solicita 4 m de cañería, y recomienda que sea de 3 m. ya que por lo general de fábrica se trae de 3 m, entonces eso implicaría que una empresa proveyera exclusivamente de 4 m, limitando la participación.

En cuanto a los tiempos de instalación está dentro de lo previsible, pero por ejemplo: al decirme quiero instalar el equipo en este lugar y a 10 m de distancia el condensador ya sería difícil instalar 10 equipos en esos días con esas características.

Menciona además, que en caso que se solicite solo los equipos inverter, sería un punto duro, teniendo en cuenta que no todas las empresas medianas, este equipo inverter no es muy común en el mercado y es un poco más caro. Y la consulta al respecto sería si se establecería exclusivamente los inverter o se dará posibilidad a los equipos ON/OFF (comunes), teniendo en cuenta que esto limitaría la participación.

Por último sugiere que los técnicos que van a hacer uso de instalación sea de la misma empresa que provea el equipo, ya que al solicitar otra persona para la instalación que no sea de la misma empresa, eso interviene en la cadena de garantía que ofrecen las empresas y además sugiere que los técnicos tengan una certificación habilitada en ese rubro por el MADES e INTN y capacitación de los mismos.

RESPUESTA N° 2: El Sr. Iván responde que en cuanto al tema de certificación se estará ahondando en el tema y ver como prever todas las situaciones posibles, como los productos ingresados que provienen de China. Solicita nuevamente a los proveedores que puedan remitir por escrito lo mencionado a fin de analizar su ajuste en el PBC.

Por otro lado se podría tener en cuenta el kit de 3 m como mínimo de cañería y luego ya dependerá de la instalación agregar más caño. De igual forma se deja asentado en el acta para su análisis correspondiente.

Agrega que el principal desafío en este convenio es de cantidad de posibilidad en cuanto a la instalación, menciona que va ser muy variable entre toda la institución Por tanto se podría prever en el PBC algún tipo de salvedad que pueda mencionar por ejemplo: Si se puso 10 días hábiles y que ese cumplimiento en esos 10 días hábiles ya se ve cuando la empresa fue y llevo los equipos, pero si la instalación conlleva mucho más tiempo que haya una especie de acuerdo con el administrador de esa entidad y poder continuar los trabajos posterior a esa fecha y no se tome como un incumplimiento, que tampoco sería bueno extender nomas los plazos de entrega e indica que se podría ser muy inexacto y se podría acarrear más problemas que solución. Si se podría considerar en la parte legal algún tipo de documento que avale que la empresa ya estuvo iniciando los trabajos en el tiempo establecido.

En cuanto a la consulta sobre los equipos inverter, el Sr. Iván menciona que se podría duplicar la cantidad de ítems y que el ítem 1 de 12000 BTU, se podría considerar dejar como inverter y el ítem 2 pasaría a ser también el de 12000 BTU pero con la otra característica de que no sea inverter si no la común, a fin de no limitar la participación.

CONSULTA N° 3: El Ing. Luis Samudio de la empresa Láser Import, solicita unificar una planilla en cuanto a la instalación a fin de que se pueda ser justo a la hora de cotizar siendo que limitan la salvedad de visitar la instituciones para verificar que tipo de instalaciones se necesitara, pero si se puede tendría que haber una planilla ajustada también a la hora de ofertar.

La segunda consulta es que entidad es la que va realizar la certificación en dicho trabajo, y quienes serían los que van a fiscalizar dichos trabajos para la empresa que salga adjudicada.

La tercera consulta es si habría posibilidad e incluir otros productos previos como la de Corea.

La cuarta consulta realizada es si se mantiene el invertir para este convenio o se dará la oportunidad al ON/OFF.

RESPUESTA N°3: El Sr. Iván responde le indica que lo que se va presentar con la oferta es una planilla de oferta que es de capacidad técnica, no existe aún una oferta económica. La oferta económica recién se realiza en la tienda virtual y la tienda se está previendo informáticamente, que el precio unitario más costo de instalación la sumatoria va ser el precio por el que competirán. Hoy en día tenemos la posibilidad de indicar flete, pero en este caso no solo es flete sino es costo e instalación en el sistema, por ende van a tener la posibilidad de hacer esa diferenciación de cuanto están ofertando por el equipo y cuanto están ofertando por el costo de instalación y la sumatoria va ser su precio de competencia.

En cuanto a la segunda consulta indica que se realiza el llamado y cada institución da la aprobación para la entrega del trabajo, para certificar como entregado el producto. Indica además que cada institución tiene su administrador del contrato en cada caso.

En cuanto a importar de un país u otro no existe ningún inconveniente, ya que eso depende directamente de la empresa solamente que si deben cumplir con todos los requisitos solicitados.

Referente a la cuarta consulta, el Sr. Iván reitera que se podría dar la oportunidad a que un ítem sea invertir y el siguiente el ON/OFF.

CONSULTA N° 4: El Sr. Mauricio Vera de la empresa Airetec S.R.L menciona que en su caso es distribuidor y trabaja con una sola marca para cotizar, y consulta si el portal va dar la opción para cambiar las marcas dependiendo de cada solicitud de compra.

RESPUESTA N° 4: El Sr. Iván responde que hoy en día no se está admitiendo la posibilidad de ofertar varias marcas por una cuestión de control más que nada, ya que distintas marcas podrían conllevar a distintos precios, entonces al momento de ofertar podría darse o no una correcta competencia por ejemplo la empresa A al cotizar tiene 3 marcas y nadie sabe que marca es la que está cotizando y por otro lado la entrega del producto, como sabremos si cuales de las 3 marcas es la que se ofertó y gana para que la entidad sepa y pueda recibir ese producto. Entonces ese sería el inconveniente para que no se encuentren en simultaneo varias marcas por el momento. Agrega al punto que lo que se puede hacer es actualizar su oferta.

Para finalizar el Sr. Iván Lezcano, indica que los potenciales oferentes pueden remitir las observaciones y consultas realizadas al correo consultasm@dncp.gov.py.

No habiendo otros puntos que tratar se da por concluida la presente Audiencia Pública, en el lugar y fecha arriba indicados, siendo las once horas y veinte minutos. La grabación del evento constituye el respaldo de la presente acta.



LIC. JOHANNA RAMIREZ
Presidenta de la Audiencia