

## **Términos de referencia para llamado de Lubricantes marca propia**

Las presentes Especificaciones Técnicas describen los requisitos mínimos que deberán ser cumplidos por los oferentes, este documento contiene el detalle y condiciones para ejecutar el llamado de lubricantes marca propia.

### **OBJETO DEL LLAMADO**

El objeto principal de las especificaciones técnicas escritas más abajo es contar con toda la línea de productos que son comercializados en el mercado nacional y brindar a los clientes de Petropar lubricantes y grasas de marca propia en las líneas de automoción ( motores y transmisiones ), industriales ( turbinas, compresores, engranajes, hidráulicos, transmisión, laminación, amortiguadores, máquinas frigoríficas, aceites dieléctricos y grasas) y marina, con los más altos estándares de calidad.

El oferente que resulte adjudicado en esta licitación, obtendrá el derecho para la producción, comercialización y distribución de lubricantes y grasas marca Petropar, de acuerdo a lo establecido en el presente pliego de bases y condiciones y en el contrato correspondiente.

### **CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA EL OFERENTE**

El oferente deberá estar constituido como una empresa física o jurídica y poseer como mínimo de 10 años de antigüedad en el mercado nacional, contados a partir de su fecha de constitución o expedición del RUC.

El oferente deberá demostrar que no cuenta con antecedentes de convocatoria de acreedores y con resultado negativo en los últimos 3 años (2018, 2019 y 2020).

El oferente no deberá contar con negocios en el país, relacionados a distribución, venta y fabricación de lubricantes, fluidos y grasas que generen competencia DIRECTA a Petropar.

El oferente deberá contar con un capital efectivo disponible de por lo menos Gs. 15.000.000.000 (guaraníes quince mil millones), demostrable por medio de un extracto de cuenta emitido por el banco del cual es cliente en un plazo no menor a 7 días antes de la apertura de ofertas, o en su defecto contar con una línea de crédito APROBADA por una entidad financiera.

El oferente deberá presentar una relación **DIRECTA** con el fabricante de lubricante, demostrable por medio de la autorización emitida por el mismo a favor del oferente en forma directa y designándolo como su representante y distribuidor autorizado, además el documento deberá hacer referencia en forma específica a la presente licitación.

El oferente deberá demostrar que cuenta con capacidad operativa propia o alquilada para la comercialización de sus productos , como ser depósitos o centro logístico con una capacidad mínima de 720 mt<sup>2</sup>, ubicado en un radio no mayor a 15 km del área

metropolitana de asunción, salón de ventas y demás infraestructura necesaria para la gestión de su negocio, demostrables a través contratos, fotos y DDJJ, además deberán contar con todas las licencias para poder operar en el rubro a que se dedica ( permisos municipales, licencia ambiental, etc.). La convocante se reserva el derecho de visitar in situ el local o locales indicados por el oferente a modo de corroborar la veracidad de la información, en caso de encontrarse discrepancia entre lo declarado y lo verificado, la oferente será descalificada.

El oferente deberá demostrar experiencia en logística y comercialización según los criterios de evaluación para comercialización y distribución o en su defecto deberá proponer empresas que cumplan con lo solicitado, para este ultimo deberá presentar una carta compromiso firmada por la persona que tenga la capacidad para obligar a la empresa propuesta indicando textualmente en la misma que en caso de que el oferente salga adjudicado, la misma se hará cargo del servicio solicitado.

#### **CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA EL FABRICANTE**

- a) El fabricante deberá contar con certificación en gestión de calidad IATF 16949/2016 aplicable a la producción de lubricantes a granel y envasados.
- b) El fabricante deberá contar con certificación internacional en gestión de calidad aplicable a fabricación, embalaje y distribución de lubricantes líquidos.
- c) El fabricante deberá contar con certificación internacional en gestión ambiental, aplicable a fabricación y envasado de lubricantes.
- d) El fabricante deberá contar como mínimo con 10 años de constitución demostrable a través de la presentación de D.D.J.J. de existencia empresarial y presencia en el mercado, la convocante se reserva el derecho de corroborar información de carácter pública o privada a fin de determinar la veracidad de los datos suministrados.
- e) El fabricante deberá contar con la capacidad técnica en la manufactura de lubricantes de al menos 5.000.000 litros anuales en los periodos 2017, 2018 y 2019. (considerando la situación pandémica, se solicitan estos años) demostrable mediante la presentación de contratos de producción.
- f) El fabricante deberá contar con la aprobación de OEM de al menos 15 marcas internacionales. mediante la presentación de certificados de aprobación de al menos 15 productos ( 5 línea automotriz, 5 grasas y 5 industriales).
- g) El fabricante deberá contar con un servicio propio o tercerizado para análisis preventivo de aceite en laboratorios que estén certificados bajo norma ISO /IEC 17025. Considerando los parámetros de análisis basados en el estándar básico de la industria y demostrable a través del acuerdos con laboratorios para las siguientes especificaciones:

ANÁLISIS DE LABORATORIO	TIPO DE ACEITE LUBRICANTE	
	AUTOMOTOR	INDUSTRIAL
Viscosidad cinemática a 40°C		X
Viscosidad cinemática a 100°C	X	
Desgaste de metales (en ppm) y contenido de aditivos (en ppm) por espectrofotómetro de absorción atómica (ICP)	X	X
Dilución de combustible (en %)	X	
Contenido de agua (en ppm ó %)	X	
Número Total Base (TBN) (mg KOH/g)	X	
Número Ácido Total (TAN) (mg KOH/g)		X
Nivel de sulfatación - FTIR(abs/cm)	X	X
Nivel de oxidación - FTIR(abs/cm)	X	X
Nivel de nitración - FTIR(abs/cm)	X	X
Conteo de partículas según estandar ISO 4406/1999		X

El fabricante deberá proveer las constancias originales **por Fichas Técnicas** autenticadas de cada producto, que certifiquen el cumplimiento de los diferentes niveles de especificación de calidades, según los estándares de la Industria como API, ACEA, JASO, NMMA, entre otros aplicables en cada categoría.

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN COMERCIAL**

El oferente o empresa propuesta deberá contar con una antigüedad mínima en el mercado de 10 años contados a partir de su fecha de constitución o expedición del RUC.

El oferente o empresa propuesta deberá demostrar que cuenta con un equipo de trabajo compuesto mínimamente por 11 personas, las mismas con los siguientes perfiles:

- 1 (un) líder de equipo : Egresado de las carreras de Economía, Administración, contabilidad o Marketing, con una experiencia mínima de 5 años desde la obtención del título.
- 2 (dos) supervisores: Con formación en ventas de por lo menos 3 años demostrable por medio del Curriculum vitae.
- 10 (diez) representantes comerciales : con experiencia en la gestión de canales de ventas mayoristas y minoristas de por lo menos 2 años comprobable por medio del Curriculum vitae u otro documento que certifique lo solicitado.
- 2 ( dos) técnicos en lubricantes : Ingeniero químico o similar con experiencia en manejo de lubricantes y grasas para maquinarias y equipos, demostrable por medio de

documentos que avalen lo solicitado. Además, deberá contar con una experiencia mínima de 3 años en el rubro.

### **CRITERIOS DE EVALUACIÓN DISTRIBUCIÓN**

El oferente o empresa propuesta deberá estar constituido como una empresa física o jurídica y poseer como mínimo de 10 años de antigüedad en el mercado nacional, contados a partir de su fecha de constitución o expedición del RUC.

El oferente o empresa propuesta deberá contar con una flota de vehículos de transporte que cumpla mínimamente con la siguiente configuración:

- 4 (dos) Vehículos de con capacidad de carga de 5 toneladas como mínimo.
- 6 (cuatro) Vehículos de con capacidad de carga de 1,5 toneladas como mínimo.

De la cantidad de vehículos requeridos se requiere como mínimo que el 50 % de cada tipo de vehículo solicitado sea de la flota propia del oferente y que los mismos no sean modelos fabricados antes del año 2015, demostrable con las cédulas verdes o documentación que avalen su propiedad a favor del oferente o empresa propuesta, pudiendo justificar el resto de la flota a través de contratos vigentes o a futuro de renting, leasing, o similares.

Toda la flota presentada por el oferente o empresa propuesta deberá contar con seguro de carga y pasajeros con una cobertura mínima de Gs. 250.000.000 ( guaraníes doscientos cincuenta millones) para los vehículos de 5 toneladas y de Gs. 150.000.000 ( guaraníes ciento cincuenta millones) para vehículos de 1,5 toneladas.

El oferente o empresa propuesta deberá poseer en su plantel de personal al menos 10 choferes, los mismos deber contar con licencias para conducir de Categoría A Profesional o su equivalente, demostrable a través de contratos vigentes o documentación que avale lo solicitado.

### **ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL PRODUCTO**

Los lubricantes deberán ser producidos con aceites bases de alta calidad de los grupos I, II y III, que cumplan con los requisitos y especificaciones API y SAE de acuerdo a sugerencias y pedidos de OEM globales, así como con los requisitos y leyes locales.

Los lubricantes deberán estar etiquetados con la marca Petropar y la del fabricante bajo las normas y prácticas de la modalidad Fason, además deberán cumplir con toda la normativa nacional e internacional vigente para el efecto.

El fabricante deberá proveer los bienes que se describen en las presentes especificaciones técnicas bajo producción de marca privada y certificada de PETROPAR o algún laboratorio público o privado que esta designe ( Ej.: INTN ; Bureau Veritas ; etc.), para ser comercializado en el territorio Paraguay y en mercados internacionales, a satisfacción de las necesidades del cliente final.

Los productos podrán ser auditados y PETROPAR podrá solicitar la realización de random test para seleccionar muestras de cada lote de producción y certificar calidades con análisis realizados por un laboratorio tercerizado de prestigio internacional.

Los lubricantes deberán ser para:

- Aceites de motor para vehículos de pasajeros, vehículos livianos y pesados
- Lubricantes Agro (Off-road)
- Aceites de motor de 2 y 4 tiempos
- Aceites industriales
- Aceites de compresores
- Aceites de engranajes
- Aceites de transmisión
- Aceites de turbina
- Aceites hidráulicos
- Aceites metalúrgicos
- Rust aceites preventivos
- Otros aceites
- Grasas
- Aceites de transformadores líquidos especiales
- Refrigerantes
- Líquidos de frenos
- AdBlue/Urea

El oferente deberá garantizar un portafolio mínimo de productos conforme a la lista adjunta detallada:

Nro.	Tipos de aceites Lubricantes según su aplicación	Viscosidades	Especificaciones basicas requeridos conforme a los estandares de calidad de la industria	Grupo
1	Aceite multigrado ligero sintetico para motor diesel o na	0W-20	API SN; ILSAC GF-5; ACEA A1/B1	Grupo C
2	Aceite multigrado ligero sintetico para motor diesel o na	0W-30	API SN; ACEA C2/C3; VW 504/507; MB 229.52	Grupo C
3	Aceite multigrado ligero sintetico para motor diesel o na	5W-30	API SN; ACEA C3; VW 504/507; MB 229.51	Grupo C
4	Aceite multigrado semisintético para motor naftero de v	10W-30	API SN; ILSAC GF-5	Grupo C
5	Aceite multigrado sintetico para motor diesel o naftero d	5W-40	API SN; ACEA A3/B4; BMW LL-01; MB 229.5; VW 502/505	Grupo B
6	Aceite multigrado semisintético para motor naftero de v	10W-40	API SN	Grupo B
7	Aceite multigrado mineral para motor naftero de vehicul	15W-40	API SN	Grupo A
8	Aceite multigrado mineral para motor naftero de vehicul	SAE 20W-50	API SN	Grupo B
9	Aceite monogrado mineral para motores diesel y naftero	SAE 40	API SL/CF	Grupo A
10	Aceite multigrado mineral extra viscoso para motores di	SAE 25W-60	API SL/CF	Grupo C
11	Aceite multigrado sintetico para motores diesel modern	SAE 10W-40	ACEA E6; API CJ-4; MB 228.51	Grupo B
12	Aceite multigrado sintetico para motores diesel de vehic	SAE 10W-40	ACEA E4/E7; API CI-4	Grupo B
13	Aceite multigrado mineral para motores diesel de vehicu	15W-40	API CK-4; ACEA E9/E7; Caterpillar ECF-3; Cummins CES 20086	Grupo A
14	Aceite multigrado semisintetico para motores diesel de v	10W-40	ACEA E7; API CI-4; Global DHD-1; MB 228.3; Volvo VDS-3	Grupo B
15	Aceite multigrado mineral para motores diesel de vehicu	15W-40	ACEA E7; API CI-4; Global DHD-1; Caterpillar ECF-2; Volvo VDS-3; JASO DH-1	Grupo A
16	Aceite multigrado mineral para vehiculos comerciales	20W-50	API CF-4 y/o API CF	Grupo B
17	Aceite mineral monogrado para motores diesel mas anti	30	API CF	Grupo B
18	Aceite mineral monogrado para motores diesel mas anti	40	API CF	Grupo A
19	Aceite mineral monogrado para motores diesel mas anti	50	API CF	Grupo A
20	Aceite de motor 2T para corta cesped, motosierras, scod	No aplica	JASO FB; ISO-L-EGB	Grupo A
21	Aceite de motor nautico 2T para Fuera de borda	No aplica	NMMA TC-W3	Grupo A
22	Aceite multigrado sintetico 4T para motos	15W-50	API SN; JASO MA2	Grupo C
23	Aceite multigrado sintetico 4T para motos	10W-40	API SN; JASO MA2	Grupo B
24	Aceite multigrado semi sintetico 4T para motos	10W-40	API SM; JASO MA2	Grupo B
25	Aceite multigrado mineral 4T para motos	20W-50	API SL; JASO MA	Grupo B
26	Aceite multigrado sintetico para ejes diferenciales y caja	75W-90	API GL-5; MT-1; Volvo 97312; Scania ST0 2.0 G; Man 342 Type S1	Grupo B
27	Aceite multigrado semisintetico para cajas mecanicas v	75W-90	API GL-4; GL-5; MT-1	Grupo B
28	Aceite multigrado mineral para ejes diferenciales y caja	80W-90	API GL-5; MB 235.6; MAN 342; ZF TE-ML: 07A	Grupo A
29	Aceite multigrado mineral para ejes diferenciales autob	80W-90	API GL-5 LIMITED SLIP DIFFERENTIALS	Grupo A
30	Aceite multigrado mineral para cajas mecanicas y ejes d	85W-140	API GL-5	Grupo A
31	Aceite monogrado mineral para cajas mecanicas vehicu	90	API GL-4	Grupo B
32	Aceite universal para tractores agricola	10W-30	JDM-J20C; M1143, M1145; Caterpillar TO-2; Case New Holland MAT-3525, M2C-134 A-D, FNHA-2-C.201.00; Allison C4; API GL-4	Grupo C
33	Aceite STOU para tractores agricola	15W40	API GL-4; MF M1139, MF M1144; JDM J27; CAT TO-2; API CF-4	Grupo C
34	Aceite para Transmision automática (ATF)	No aplica	GM TYPE A SUFFIX A	Grupo A
35	Fluido de Transmision automatica (ATF)	No aplica	GM Dexron III; Ford Mercon; Allison C4	Grupo A
36	Fluido de Transmision Automatica TES 295	No aplica	ALLISON TES 295	Grupo A
37	Aceite de transmision de maquinarias viales	10W	Caterpillar TO-4; Allison C4	Grupo B
38	Aceite de transmision de maquinarias viales	30	Caterpillar TO-4; Allison C4	Grupo B
39	Aceite de transmision de maquinarias viales	50	Caterpillar TO-4; Allison C4	Grupo A
40	Fluido de freno para uso vehicular	No aplica	DOT-3	Grupo A
41	Fluidos de freno para uso vehicular	No aplica	DOT-4	Grupo A
42	Aceite hidráulico para maquinarias en general	32	DIN 51524- Part 2 tipo HLP; ISO 11158 HM	Grupo C
43	Aceite hidráulico para maquinarias en general	46	DIN 51524- Part 2 tipo HLP; ISO 11158 HM	Grupo B
44	Aceite hidráulico para maquinarias en general	68	DIN 51524- Part 2 tipo HLP; ISO 11158 HM	Grupo A
45	Aceite hidráulico para maquinarias en general	46	ISO-L-HV-32; DIN 51524 part 3 HVLP	Grupo B
46	Aceite hidráulico para maquinarias en general	68	ISO-L-HV-32; DIN 51524 part 3 HVLP	Grupo A
47	Aceite hidráulico para maquinarias en general	100	DIN 51524- Part 2 tipo HLP; ISO 11158 HM	Grupo B
48	Aceite de extrema presión (EP) para uso Industrial	150	DIN 51517 parte 3; ISO 12925-1 Tipo CKD	Grupo A
49	Aceite de extrema presión (EP) para uso Industrial	220	DIN 51517 parte 3; ISO 12925-1 Tipo CKD	Grupo B
50	Aceite de extrema presión (EP) para uso Industrial	320	DIN 51517 parte 3; ISO 12925-1 Tipo CKD	Grupo B
51	Aceite de extrema presión (EP) para uso Industrial	460	DIN 51517 parte 3; ISO 12925-1 Tipo CKD	Grupo C
52	Aceite de extrema presión (EP) para uso Industrial	680	DIN 51517 parte 3; ISO 12925-1 Tipo CKD	Grupo A
53	Aceite de extrema presión (EP) para uso Industrial en cer	1000	AGMA EP 9005-E02; ISO 12925-1 Tipo CKC	Grupo B
54	Aceite sintetico para compresor de aire a tornillo	46	ISO 6743-3 L-DAJ	Grupo B
55	Aceite mineral para compresor de aire a tornillo	46	ISO 6743-3 L-DAH	Grupo B
56	Aceite mineral para compresor de aire a piston	100	DIN 51506 VBI; ISO 6743-3A- L DAA	Grupo B
57	Aceite mineral para martillletes de rocas	100	ISO 6743-11 type PAC and PBC	Grupo B
58	Aceite mineral para martillletes de rocas	150	ISO 6743-11 type PAC and PBC	Grupo A
59	Aceite mineral para martillletes de rocas	220	ISO 6743-11 type PAC and PBC	Grupo B
60	Aceite de sistema circulatorio Industrial	100	DIN 51517-1 TYPE C, CL; DANIELI STD 6124249F	Grupo B
61	Aceite de sistema circulatorio Industrial	150	DIN 51517-1 TYPE C, CL; DANIELI STD 6124249F	Grupo A
62	Aceite de sistema circulatorio Industrial	220	DIN 51517-1 TYPE C, CL; DANIELI STD 6124249F	Grupo B
63	Aceite de sistema circulatorio Industrial	320	DIN 51517-1 TYPE C, CL; DANIELI STD 6124249F	Grupo B
64	Aceite de alta viscosidad para ternos de molinos de inge	16.000 a 20.000	Semi sintetico, No bituminoso, con aditivos de Extrema Presión EP	Grupo A
65	Aceite para turbina a vapor industrial	68	DIN 51515-1 TD; ALSTOM POWER TURBO SYSTEMS HTGD 90-117	Grupo A
66	Aceite termico mineral para uso industrial	32	ISO 6743-12 fam. Q	Grupo C
67	Grasa sintetica para alta temperatura de uso industrial	NLGI 1,5 o NLGI 2	Espesante de Poliurea o Diurea y aceite base sintetica con viscosidad de	Grupo C
68	Grasa alta temperatura para uso industrial	NLGI 1,5 o NLGI 2	Espesante Inorganico (bentonita) y aceite base mineral con viscosidad de	Grupo C
69	Grasas para maquinarias viales y de canteras	NLGI 1,5 o NLGI 2	Espesante Complejo de Litio con 3% mínimo de Difulfuro de molibdeno (MoS2) y aceite base mineral con viscosidad de 320 a 460 cSt	Grupo C
70	Grasa premiun para uso automotor e industrias	NLGI 2	Espesante Complejo de Litio con extrema presión (EP) y aceite base mineral con viscosidad de 150 a 220 cSt	Grupo A
71	Grasa para uso automotor en general	NLGI 2	Espesante de Litio 12-hidroxiestearato o Litio/Calcio combinado, con Extrema presión (EP) y aceite base mineral con viscosidad de 150 a 220 cSt	Grupo A
72	Grasa motores electricos de alto RPM	NLGI 2	Litio 12-hidroxiestearato con Extrema presión (EP) y aceite base mineral con viscosidad de 100 cSt	Grupo A
73	Grasa especial fluida para corona piñon de horno rotat	NLGI 00 o 000	Espesante complejo de aluminio u otro tipo con aditivos de grafitos y	Grupo B
74	Fluido refrigerante de motor 50/50 inorganico (IAT) o Hi	No aplica	ASTM D 3306, ASTM D 4985; SAE J1034	Grupo A
75	Fluido refrigerante de motor 50/50 organico (OAT)	No aplica	ASTM D 3306, ASTM D 4985; SAE J1034	Grupo A

Los lubricantes y fluidos preferentemente deberán ser proveídos en envases de 1 Litro, Bidones de 4 Litros, Baldes de 20 Litros y Tambores de 209 Litros, las grasas en cartuchos de 0,400 Kg., Potes de 0.8 Kg, Baldes 18 Kg y Tambores de 180 Kg. La presentación de los mismos podrá ser ajustadas de común acuerdo si el mercado y/o los clientes así lo requieran, pudiendo variar entre 0,250 a 210 litros o kilogramos.

A efectos de poder medir la competitividad de los precios ofertados, la forma de cotización de los productos solicitados será en Gs/litro y/o Gs./Kilogramo. En caso de variación de las presentaciones solicitadas durante la vigencia del contrato, la manera de establecer el precio será aplicando una regla de tres simple que determine el nuevo precio proporcional para el mismo en relación al precio cotizado.

A efectos de la aplicación de los precios proporcionales, los rangos de presentaciones serán: 0,2 a 2 litros/Kilogramos, 3,5 a 5 litros/Kilogramos, 18 a 21 litros/Kilogramos y de 180 a 210 litros/Kilogramos, estos 4 rangos deberán ser cotizados por litro para cada tipo de lubricante solicitado.

Ejemplo: El precio ofertado para un lubricante 15W40 en el rango 0,2 a 2 litros/Kilogramos es de 11.000 Gs/litro. Se llega a un acuerdo para que el oferente entregue a Petropar ese lubricante en presentaciones de 750 ml, entonces el precio para la nueva presentación será de 8.250 Gs/litro.  $(750 \times 11.000 / 1.000)$ .

#### **ESPECIFICACIONES TÉCNICAS - COMERCIALIZACIÓN**

El oferente o empresa propuesta ofertará un coeficiente que no podrá ser superior al 5% y que será aplicado al importe facturado a Petropar por la venta de lubricantes y grasas durante el periodo liquidado a modo de compensación por la gestión comercial y asistencia post venta, el importe del mismo deberá ser abonado al oferente antes del día veinticinco (25) de cada mes.

Como plan de incentivo de crecimiento de las ventas se prevé además abonar al adjudicado una bonificación cuatrimestral a ser aplicada sobre la facturación total en guaraníes del periodo analizado según los volúmenes comercializados bajo el presente contrato y la siguiente escala cuatrimestral:

Escala incentivo para crecimiento de volumen

Min	Max	Unidad	%
-	350.000	litros	0,00%
350.001	500.000	litros	1,00%
500.001	800.000	litros	1,50%
800.001	1.200.000	litros	2,00%
1.200.001	1.700.000	litros	2,50%
1.700.001	en adelante	litros	3,00%

El importe del plan de incentivo tal como se aprecia en el cuadro de arriba será calculado sobre la base de periodos de venta cuatrimestrales y sus respectivos porcentajes, el mismo será abonado por Petropar dentro de los 25 días de haberse cumplido el cuatrimestre contados desde la facturación del proveedor relacionada al último mes del cierre del cuatrimestre.

La comercialización deberá incluir la gestión de venta de los lubricantes y grasas a través de un equipo compuesto de representantes comerciales (Mínimo 6), supervisores ( mínimo 2), equipo técnico especializado en lubricantes para la pre y post venta ( minimo 2) y 1(un) lider de equipo, los mismos deberán trabajar de manera coordinada con las personas que Petropar designe para el acompañamiento del trabajo.

El equipo de trabajo mencionado en el párrafo anterior se encargará de atender a los canales de ventas actuales como ser las instituciones públicas y operadores de estaciones de servicio Petropar y además incursionar en nuevos canales mayoristas, minoristas, navieras, vialeras, constructoras y/o empresas similares. Petropar designará lo funcionarios que crea conveniente para el acompañamiento, colaboración y seguimiento de los trabajos del equipo de venta.

El entrenamiento y capacitación le las personas involucradas en el proyecto correrá por cuenta de la empresa adjudicada, debiendo realizarse como mínimo dos capacitaciones semestrales a los mismo, comprobable con las planillas de asistencia al evento.

La provisión de exhibidores metálicos para los productos en los puntos de venta, branding en general, impresiones de ploteados, banderines para las EESS y eventos, merchandising, y demás actividades que colaboren con la activación de la marca en el mercado y que de apoyo para la gestión de venta, quedará a cargo de la empresa adjudicada, para el efecto destinará como mínimo el 3% de la facturado mensualmente a Petropar a modo de realizar lo solicitado. El oferente deberá demostrar la ejecución de lo solicitado por medio de la presentación de las facturas y/o servicios en relación con lo mencionado. Petropar deberá autorizar el uso de marca para cada caso.

**ESPECIFICACIONES TÉCNICAS - DISTRIBUCIÓN**

El oferente o empresa propuesta ofertará un precio por litro para la entrega de los productos dentro del radio de 50 km del sitio donde se almacenan los mismos y otro para distancias fuera de ese radio.

El oferente o empresa propuesta deberá hacer efectiva la entrega de los productos solicitados por el cliente de Petropar en un plazo no mayor de 24 horas que haber recibido la orden de provisión respectiva para entregas dentro del radio de 50 km y de 36 horas para entregas en puntos fuera del radio de 50 km.

**SISTEMA DE PUNTUACIÓN DEL PRODUCTO**

Conforme a sus necesidades institucionales, Petropar cree razonable establecer un sistema de puntuación que le permita lograr el principio de economía, de rentabilidad y competitividad.

Los productos solicitados en este llamado estarán agrupados en tres categorías, Petropar asignará a cada categoría una ponderación en base a sus registros históricos y según considere estratégico y conveniente.

La sumatoria de los precios ofertados en cada categoría será relacionada de manera inversamente proporcional al coeficiente asignado para la misma, esto significa, a menor sumatoria de precios cotizados, mayor puntaje de ponderación.

Grupos	Ponderacion
Grupo A	80
Grupo B	15
Grupo C	5
Total	100

En el cuadro de arriba se observa que las cotizaciones de productos correspondiente al grupo A, tendrán un peso relativo al total del 80%.

**SISTEMA DE PUNTUACIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN**

El oferente o empresa propuesta ofertará un canon expresado en forma de porcentaje, el mismo será relacionado de manera inversamente proporcional a la ponderación asignada al item comercialización dentro del cuadro de selección de oferta, esto significará que a menor canon ofertado, mayor será el puntaje logrado. El coeficiente ofertado no podrá ser mayor al 5%.

Coeficiente	%
Oferta	

**SISTEMA DE PUNTUACIÓN PARA LA DISTRIBUCIÓN**

Conforme a sus necesidades institucionales, Petropar cree razonable establecer un sistema de puntuación que le permita lograr el principio de economía, de rentabilidad y competitividad.

El oferente o empresa propuesta deberá ofertar un precio expresado en guaraníes por litro para la distribución de lubricantes en un radio no mayor a 50 km del lugar de almacenamiento declarados y una segunda oferta también expresada en guaraníes por litro para la distribución de lubricantes en un radio mayor a 50 km. del punto mencionado mas arriba.

Petropar asignará una ponderación para los entregas dentro y fuera del radio de 50 km respectivamente, a modo de determinar el puntaje de cada cotización será aplicada una relación inversa entre lo ofertado y su ponderación correspondiente, esto significa que a menor precio cotizado mayor será el puntaje de ponderación obtenido.

La sumatoria del puntaje obtenido será la que se aplique en relación directa a la ponderación asignada al ítem distribución en el cuadro de selección de oferta.

Variable	Ponderacion
Radio 50 KM	60
Radio +50 KM	40
Total	100

**CUADRO DE SELECCIÓN DE LA OFERTA**

Conforme a sus necesidades institucionales, Petropar cree razonable establecer un sistema de puntuación que le permita lograr el principio de economía, de rentabilidad y competitividad.

El Método de puntuación será a través de la asignación por relación directamente proporcional al resultado de lo ofertado en cada ítem, esto significa que a mayor puntaje mayor será el porcentaje de ponderación obtenido, resultando como mejor oferta la que obtenga la mayor sumatoria de puntaje.

Item	Ponderación
Produccion	50
Comercializacion	35
Distribucion	15
Total	100

En el cuadro de arriba se observa que el 50 % del peso de la ponderación recae sobre la producción, quedando la comercialización y distribución con el 35% y 15 % respectivamente.

### MÉTODO DE DESEMPATE

En caso de darse un empate en los puntajes, será considerado como mejor opción el oferente que obtenga el mayor puntaje en producción, de persistir el empate será verificada la oferta de comercialización y como último criterio la capacidad instalada de fabricación.

### EJEMPLO DE APLICACIÓN DE SISTEMA DE PUNTUACIÓN.

#### Producto.

Cotización Productos

Grupos	Oferente 1	Oferente 2	Oferente 3	Oferente 4	Oferente 5	MENOR Oferta
Σ Grupo A	750.000	720.000	600.000	950.000	930.000	600.000
Σ Grupo B	250.000	300.000	350.000	320.000	200.000	200.000
Σ Grupo C	180.000	160.000	130.000	200.000	210.000	130.000

Asignación coeficiente de ponderación Productos

Grupos	Ponderacion	Oferente 1	Oferente 2	Oferente 3	Oferente 4	Oferente 5	MAYOR Puntaje
Grupo A	80	64	67	80	51	52	
Grupo B	15	12	10	9	9	15	
Grupo C	5	4	4	5	3	3	
Total	100	80	81	94	63	70	94

En el cuadro de ejemplo se puede observar que primeramente se procede a la sumatoria de la cotización de los productos de cada grupo, y en la última columna se selecciona la menor oferta de cada uno de los mismos.

A la menor oferta se le asigna la mayor ponderación ( Grupo A = GS. 600.000, Ponderación = 80 ) y a las demás de manera proporcional aplicando la regla inversamente proporcional. Como resultado obtendremos los puntajes alcanzadas por cada oferta, resultando 94 el mayor para este ejemplo.

#### Comercialización.

Cotización %	Oferente 1	Oferente 2	Oferente 3	Oferente 4	Oferente 5	MENOR Oferta
Oferta	8%	6%	5%	9%	12%	5%

Para este ejemplo se observa que el canon de comercialización más bajo es el cotizado por el oferente 3, con 5%.

Distribución.

Cotización Distribución Gs/Lt

Variable	Oferente 1	Oferente 2	Oferente 3	Oferente 4	Oferente 5	MENOR Oferta
Radio 50 KM	400	320	700	600	400	320
Radio +50 KM	500	200	200	500	700	200

Asignacion coeficiente de ponderación Distribución

Variable	Ponderacion	Oferente 1	Oferente 2	Oferente 3	Oferente 4	Oferente 5	Mayor Puntaje
Radio 50 KM	60	48	60	27	32	48	
Radio +50 KM	40	16	40	40	16	11	
Total	100	64	100	67	48	59	100

Podemos ver que la menor oferta para el radio de 50 KM es la del oferente 2, coincidiendo también como una de las menores ofertas para el radio mayor a 50 KM. Al aplicar lo cotizado a sus respectivas ponderaciones de manera inversamente proporcional, el oferente 2 queda con la mejor puntuación (100 pts).

Selección de Oferta.

Sistema de Puntuación

Item	Ponderación	Oferente 1	Oferente 2	Oferente 3	Oferente 4	Oferente 5	MEJOR Oferta
Produccion	50	43	43	50	34	37	
Comercializacion	35	22	29	35	19	15	
Distribucion	15	10	15	10	7	9	
Total	100	74	87	95	60	61	95

Al ser aplicada la ponderación de cada item a los puntajes y cotizaciones respectivas de manera directamente proporcional para el caso de producción y distribución e inversamente proporcional para la comercialización, tenemos como resultado que el Oferente 3 ha presentado la mejor oferta.

PROCESO DE PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LUBRICANTES.

**Producción:** Petropar proveerá al oferente el forecast ( pronostico de venta ) de acuerdo al historial de los últimos periodos, de manera que el oferente pueda tomar los recaudos necesarios para la provisión de lo planificado.

**Comercialización:** El oferente llevará a cabo las acciones necesarias para generar la venta de los productos ( prospección, preventa, visitas técnicas y otras) de manera coordinada con los funcionarios que Petropar designe para el efecto. Además, deberá asesorar al cliente para la elaboración del pedido de productos a través de una Orden de Provisión. En caso de

adquisición de productos por medio de la tarjeta flota no será necesaria la Orden de Provisión. La grilla de productos y precios serán facilitadas por Petropar.

El cliente remitirá la Orden de Provisión a Petropar al correo designado para el efecto, a modo de confirmar disponibilidad, corroborar los precios y procesar el pedido, si todo está en orden Petropar remitirá la orden de provisión al oferente para coordinar la entrega de los productos.

**Distribución:** El oferente recibirá la Orden de Provisión de los productos solicitados por el cliente y deberá hacer efectiva la entrega de los mismos a través de una nota de remisión según los criterios y plazos establecidos en este llamado.

**PLAZO DE EJECUCIÓN**

El plazo del contrato será por un periodo de 10 años.

**REAJUSTE DE PRECIOS:**

**Producto.**

$P1 = P0 * ((C\% * (D1/D0) + (1-C\%)) * (TC1 / TC0))$
---

- P1 = Precio Re ajustado
- P0 = Precio inicial
- C % = porcentaje de aceite base de que esta hecho el producto  
(para simplificar el cálculo, C % = 75 %)
- D0 = Promedio de precio del aceite base durante los ultimos 3 meses anteriores al inicio del contrato (XOM 600/650)
- D1 = Promedio de precio del aceite base durante los ultimos 3 meses anteriores al siguiente periodo de re calculo ( el periodo de recalcu lo será semestral)
- 1- C% = 25%
- TC0 = Tipo de cambio del mercado libre fluctante del dólar emitido por el banco central del paraguay correspondiente a la fecha de apertura de sobres
- TC1 = Tipo de cambio del mercado libre fluctante del dólar emitido por el banco central del paraguay correspondiente al día anterior del analisis del precio.

**Comercialización** ( no requiere ya que es un canon sobre precio producto)

**Distribución**

P1=	$P0 * ((D1/D0) * (E1/E0))$
-----	----------------------------

- P1 = Precio Re ajustado
- P0 = Precio inicial
- D0 = Salario minimo vigente a la fecha de la apertura de sobres
- D1 = Salario minimo vigente a la fecha de analisis de precio
- E0 = Precio pico en Estaciones de Petropar por litro de Gasoil comun a la fecha de apertura de sobres
- E1 = Precio pico en Estaciones de Petropar por litro de Gasoil comun a la fecha de analisis de precio

**Pendientes.**

- Sustitución de empresas propuestas y de personal propuesto.
- Rescisión Anticipada - Penalidad ??
- Plazo y forma de pago.
- Multas por incumplimiento.

La multa por incumplimiento en los plazos de entrega establecidos en este pliego será de 0,5 % por cada día de atraso, calculado sobre el precio total de lo facturado por Petropar al Cliente.