

## ACTA DE LA AUDIENCIA

En la ciudad de Asunción, a los seis días del mes de noviembre del año dos mil diecisiete, siendo las diez horas, en el Salón Auditorio de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas, se realiza la Audiencia Pública sobre la **ESTANDARIZACIÓN DEL PLIEGO DE BASES Y CONDICIONES PARA LA “ADQUISICIÓN DE PASAJES AÉREOS, A FIN DE SU SOCIALIZACIÓN CON LOS ORGANISMOS, ENTIDADES, MUNICIPALIDADES Y PROVEEDORES DEL RUBRO”**, para su socialización con los Organismos, Entidades, Municipalidades y Proveedores del Estado de los cambios introducidos, para su utilización en la Contratación Pública para Adquisición de Pasajes Aéreos, con el fin de lograr una mayor eficiencia en las gestiones de compras, y optimizar el servicios proveído así como la calidad del gasto realizado en este Rubro.

El presente evento ha sido dispuesto por Resolución DNCP N° 3733/2017 de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas, por la cual se designan a las autoridades de la presente Audiencia Pública:

- 1) Fernando Ivan Lezcano Roa, Presidente de la Audiencia, y Abg. Liz Rocío Duarte Godoy, Secretaria de Actas, ambos de la DNCP.-
- 2) Por parte de la DNCP:
  - Abog. Liz María Centurión Pachigua quien expone las consideraciones incluidas en las Instrucciones a los Oferentes (IAO), Condiciones Generales del Contrato (CGC), el Pliego de Bases y Condiciones y cláusula del Contrato.
  - Sra. Rosana Paola Espínola Trotte
  - Sra. Lincy Romina Lucena Vera
  - Abog. Alejandro Piera
- 3) Los participantes acreditados y los ciudadanos según se asienta en la planilla de asistencia que forma parte del presente acta.

Acto seguido el Presidente de la Audiencia Pública, procede a la apertura protocolar del acto. A continuación, se realiza la instalación de la Audiencia Pública, y el Presidente realiza la presentación inicial de la Audiencia y se da lectura al orden del día, a los objetivos y las reglas de la Audiencia Pública, iniciándose las exposiciones, en el siguiente orden.

La Abog. Liz María Centurión Pachigua de la DNCP, da inicio a la presentación del borrador del Pliego de Bases y Condiciones, exponiendo las Instrucciones a los Oferentes (IAO), las Condiciones Generales del Contrato (CGC), el Pliego de Bases y Condiciones y el Contrato, que constituyen los cambios y las incorporaciones desarrollados, cuya elaboración responde a la necesidad de actualizar el actual documento estándar.

Concluida la exposición del proceso y se da inicio a las consultas e intervenciones de los participantes.

Abg. Liz Centurión  
Coordinadora de Normas  
DNC - DNCP

Abg. Jorge Paiva  
Asesor Legal  
DNC - DNCP

EEUU N° 9676 Tte. Fariña - Telefax: 415 4000 R.A. - Asunción, Paraguay  
[www.contrataciones.gov.py](http://www.contrataciones.gov.py)

Lic. Johanna Ramírez  
Asistente de Coordinación de Normas





**DNCP**  
DIRECCIÓN NACIONAL DE  
CONTRATACIONES PÚBLICAS



**GOBIERNO NACIONAL**  
Construyendo Juntos Un Nuevo Rumbo

**CONSULTA N° 1:** Ronald Birks propone hacer consulta ya en la presentación

**RESPUESTA N° 1:** se acepta el planteamiento, mantener el orden, y se aclara que solo aquellas consultas por micrófono serán tenidas en cuenta.

Carmen Pereira por SENATUR: Se quiere dejar en claro que existe una Res. 3327/11 QUE ESTABLECE UNA DIFERENCIACIÓN Y UNA PROHIBICIÓN A OPERADORES DE TURISMO DE VENDER AL PÚBLICO CONSUMIDOR. ESTA CLAUSULA 4.6 BVA EN CONTRA DE LA CITADA RESOLUCIÓN

**RESPUESTA N°2:** se deja asentada en acta.

Ronald Birks de ASATUR no solo hay otra reglamentación, sino que también vamos a ver que se vuelve a pedir, luego se va ampliar. Los operadores mayoristas tienen mejores condiciones en el mercado, frente a los mayoristas, puede dar mayor descuento los operadores

Jorge Paiva, deja en claro que la mención de Operadores Turísticos fue incluida por recomendación de SENATUR, conforme a la consulta. No es una mención que hizo caprichosamente la dncp, sino por recomendación de SENATUR, no obstante no hay un inconveniente cambiar por el termino adecuado.

SENATUR sin ánimo de crear conflictos, el todo quehacer de este pliego el estado tiene un objetivo que es dar mejores condiciones en venta de pasajes. Si bien como señala el dr. Paiva fue motivo de discusión sobre el punto, nosotros como SENATUR no estamos ajenos a colaborar como el estado, no estamos de acuerdo a que se habrá porque nos trae un problema, y por eso regulamos a quienes venden los minoristas y a quienes los mayoristas. Conforme con los antecedentes judiciales hemos visto con la DNCP una fórmula para regular este punto. La senador está con el estado en ofrecer los mejores precios en venta de pasajes, las mejores condiciones, ampliar el número de oferente.

Dr. Paiva, la intención es solamente encontrar el término adecuado, nos preguntamos cuál es el término adecuado. Se deja constancia que el término adecuado es

Dr. Piera consultor, solo para aclarar que es lo permitido y que no. Evidentemente está la res. De 2011 de SENATUR que regula las actividades de los prestadores de servicios, claramente los operadores turísticos tienen mejores condiciones, no existe prohibición legal, no existe. Por un tema de practicidad, atendiendo lo que se puso en el proyecto de presupuesto, si se puso en ese proyecto, no hay problemas para que los que puedan participar sean no solo las agencias de viajes y no se discute la fuerza jurídica de reglamentaciones de SENATUR

Gustavo Díaz de asatur, se permite eso, y los abogados van a hacer sus interpretaciones. No hay garantía de invertir si desde el mismo estado no hay garantías de la inversión que vaya yo a hacer.

Alejandro Piera, aclara que el fallo es una norma eminentemente declarativa.

Senatur, la propuesta concreta es que creemos que establece el ámbito de acción de las agencias, el término debería ser agencias. Senatur nunca litigó al respecto, se podía interceder a través de una acción autónoma de nulidad solo que no se acredita la perdida

Víctor Martínez de Asatur, deja por sentado que sería ideal que diga "Asimismo las agencias de viajes y nada mas"

**Consulta 2:** RONALD BIRKS IAO 11. Si nosotros le vendemos al estado pagado a la línea aérea a los 8 días y cobrando del estado a los 90 días hay un costo financiero que es gratis. Nadie se fija que el sector privado le está financiando al estado. Nosotros tenemos que pagar a la línea aérea antes. Se incentiva a la practica perversa para hacer alguna maniobra para cobrar al estado. Se sacó por años y ahora se instala nuevamente el tema del descuento. Nos reafirmamos que está muy mal que desde el estado insista y permita maniobras. No se puede dar

Lic. Liz Centurión  
Coordinadora de Normas  
DNC - DNCP

Ases. Legal  
DNC - DNCP  
EEUU 19961 c/ Tte. Fariña - Telefax: 415 4000 R.A. - Asunción, Paraguay  
[www.contrataciones.gov.py](http://www.contrataciones.gov.py)

Lic. Johanna Ramírez  
Asistente de Coordinación de Normas





descuentos porque se pierde plata. Que conste en acta que nos reunimos SENATUR, AVIP, ASATUR y no se hizo nada. Así como está el pliego no es negocio trabajar con el estado. es perverso lo que se está haciendo. Ahora quiere que blanqueemos una atrocidad en la audiencia pública. los gremios están en contra de esta practica

GUSTAVOS DÍAZ DE ASATUR hemos analizado y tenemos un estudio, como dijo el colega, 3 o 4 son las que pagan entre 60 y 90 días, las siguientes a 120 días. Yo me voy la realidad a los hechos, tengo papeles para demostrar. Además de cobra en 120 días hemos hechos varias reuniones de gremios con la SET pone solo simples intermediarios y somos el banco o la financiera que le financiamos al Estado Paraguayo. Se pegan el tupe de agregar el descuento. Ninguna empresa del sector privado se va a presentar a una licitación. No puedo recuperar mi anticipo de renta porque es poco mi margen de utilidad y ya se dijo en la mesa de trabajo. La SET nos hace retención sobre un dinero que no le corresponde al estado sino a la empresa, y nos hace la retención sobre el total de la factura, no solo sobre lo comisionable.

Lidia Fiorie rechaza el descuento, en el 11.2. reemplazar la palabra ticket por tarifa. Ronald Birks pedimos en la mesa de trabajo que hay veces que no se tienen 3 propuestas de precios.

Carlos robledos unitours, en el punto 11.2 apoyo lo que dicen los colegas, no está de acuerdo con los descuentos, solicita aclaración si los 3 tarifas ultimas de la aerolíneas, si puede ser de mas de una aerolínea o de una sola.

Rodrigo Irala de Relaciones Exteriores. Tendiendo en cuenta al 11.1 cierto que en años anteriores se han tenido recargos y descuentos, y luego se quitó. se entiende que si la agencia hace descuento vaya a incumplir. A nosotros no nos viene mal que se pueda establecer descuentos, ya existió en pliegos anteriores y hubo proveedores.

Derlis cubilla de amitours sobre el 11.1 estoy de acuerdo con lo que exponen las agencias de viajes, es casi imposible de dar descuentos, ya que hay compañías aéreas que dan comisión cero, y las agencias de viajes, deben asumir por las rutas que tome el estado paraguay.

Gustavo días son negociaciones particulares que tengan cada empresa, nosotros no podemos hacer un presupuesto del año, sobre algo que no tengo un contrato firmado, son promociones ocasionales que las líneas aéreas den,. Como voy a hacer una aplicación sustentable a la empresa en base a las regalías, eso es inviable para una empresa serías.

Ronalds Birks para el representante de Relaciones Exteriores, dejar constancia de la financiación gratis también le damos boletos sin recargos.

Alejandro Piera: primero el estado va a seguir trabajando que se debe mejorar en los tiempos de pagos, y se está viendo con haciendo alguna modalidad para paliar. 2. En la medida que el pliego no reconozca que la comisión no es una obligación sino un derecho y que existan segmentos no comisionables. Y la tercera es cierto que podría el sistema de los descuentos negativos o recargos, está muy basado en la comisión como si fuera que la comisión es el único ingreso de la agencia.

Víctor Pavón presidente de asatur, 11.1 dicho porcentaje deberá ser positivo además de un fit otorgado a la empresa.

**RESPUESTA N° 2:** se deja constancia de las posturas.

**CONSULTA N° 3:** Gustavo Díaz de Asatur sobre el 31.1. IAO eso que se saque automáticamente de ahí atendiendo lo que ya se habló anteriormente.

**RESPUESTA N° 3:** se deja constancia en acta.

Abg. Liliana  
Coordinadora de Normas  
DNC - DNCP

Abg. Jorge Paliva  
EELUAS 961 Calle Farina - Telefax: 415 4000 R.A. - Asunción, Paraguay  
DNC - DNCP [www.contrataciones.gov.py](http://www.contrataciones.gov.py)

Abg. AN HEZCANO  
Asistente de Licitaciones  
DNC

Lic. Johanna Ramírez  
Asistente de Coordinación de Normas



**DNCP**DIRECCIÓN NACIONAL DE  
CONTRATACIONES PÚBLICAS

**CONSULTA N° 4:** Gustavo Díaz en la IAO 34 es lo mas recomendable  
**CONTINUAR**

**RESPUESTA N° 4:** se deja constancia en acta.

**CONSULTA N° 5:** Ronald Birks en la CGC 12.3 la contratación es con la empresa no con mi empleado, yo como empresa soy responsable, y soy responsable de que quien le atienda le atienda bien.

**RESPUESTA N° 5:** Se deja constancia

**CONSULTA N° 5:** Se propone decir "el precio" en la CGC 14.

POR PARTE DEL Ministerio de Relaciones Exteriores esta de acuerdo precio neto y descuento

**RESPUESTA N° 5:** se deja constancia

**CONSULTA N° 6:** Gustavo Díaz, la DNCP sería la Entidad de hacer controles, si hay alguna ley para que tenga esa potestad

Jorge Paiva esa atribución le está conferida por la Leu 3439. Alejandro Piera, consultor, esta cláusula, en el estudio de los boletos vendidos al estado, se vieron marcas, y que las agencias compraba a un precio y vendía a un precio diferente, entre el precio neto de línea aérea a agencia, y de agencia a estado. En caso de diferencias, el estado se reserva la potestad de rescindir contrato. Rodrigo Irala el precio del pasaje más económico sabemos que está 700 dólares pero las agencias te pasan a 1200 dólares, te intentan vender el precio mas caro, que tipo de acciones se puede hacer cuando no te pasan la oferta mas conveniente. Eso se detectó con controles cruzados.

Gustavo Díaz, primero las condiciones cuando menos precios tenga se los informa por escrito, el principal cuello de botella agencia de viajes, que no es el dueño del ticket, el estado no es un buen comprador, no es previsible, cuando se hace una cotización con antelación, y queda pendiente en el momento de la emisión del pasaje ya no hay lugar en el precio cotizado y se vende al precio mas caro porque ya no existe ese lugar.

**RESPUESTA N° 6:**

Ronalds Birks que quede constancia, que ofrecimos a la DNCP hacer curso para enseñarles que el estado gane millones de dólares es que hagan las reservas con tiempo. Entonces ahí están disponibles las tarifas más caras. Y cuando más barata es la tarifa tiene más restricciones. Es un riesgo para nosotros ofrecer una tarifa que no tiene posibilidad de ser renegociados, porque el estado es cambiante. Es una cultura de compras que no existe en el estado. El estado pide cambio de fecha, y ahora debemos ver la manera de abaratar los costos de viajes del estado. Con respecto a la consulta de relaciones exteriores es que se consulta informe a las líneas aéreas. Cuando se solicita un pasaje, se solicitan 3 precios.

**CONSULTA N° 7:** David Cubilla amitours siempre el precio de la línea aérea es diferente al precio de las agencias de turismo.

**RESPUESTA 7:** Graciela Perez de Presidencia de la Rca. Muchas veces los viajes del presidente se modifican y eso no se puede prever.

Jorge Paiva DNCP el drama del estado es que no se compre mas caro de lo que cuesta el ticket, ese es el punto de discusión.

**CONSULTA 8.** Para el señor Cubilla, ese es el punto álgido, que desembocó en esta modificación del PBC porqué esa diferencia entre el precio de la aerolínea y la agencia.

Carlos Robledo UNITOUR para relaciones exteriores, el precio de la aerolínea motiva a hacer una compra al instante, se compra web o por los grandes

Abg. Liz Centurión  
Coordinadora de Normas  
DNC - DNCP

Abg. Jorge Paiva  
E.E.U.U. 981 4000 Fariña - Telefax: 415 4000 R.A. - Asunción, Paraguay  
DNC - DNCP [www.contrataciones.gov.py](http://www.contrataciones.gov.py)

Johanna Ramírez  
Asistente de Coordinación de Normas





buscadores que son mucho mas barato, todo es de compra instantánea. Nosotros no tenemos acceso a esas tarifas, hay tarifas que son públicas, privadas y solamente de las líneas aéreas, dependen de la temporada, oferta – demanda, y destinos. Es muy difícil fijar un precio en estos momento, hay aerolíneas que no puede mantener su tarifas mas de 10 minutos, por ejemplo Amazonas, uy otras que esperan mas tiempo. Normalmente todas las tarifas vencen a la media noche, en estos momentos no hay parámetros que te puedan garantizar tarifas bajas llamado a 2 agencias. Y sobre el punto que dijo Gustavo Diaz, no podemos vender a una tarifa mas barata y vuelve antes de los previsto, debo emitir un nuevo ticket y es mas caro. Casi ninguna compañía europea tiene devolución. Las instituciones no tiene presupuestado una revisión sino que debe emitirse un nuevo ticket.

**RESPUESTA 8.** Alejandro Piera consultor, los comentarios son válidos, y variedad de tarifas disponibles volviendo a 2 temas centrales que al Estado le preocupa, los marcaps y que debe haber una inclinación de los oferentes en indicar que tarifas existan, que no se ofrezcan tarifas mas bajas, cuando esas tarifas mas bajas no existen.

**CONSULTA 9.** Mirian Fiori no siempre la tarifa mas baja que aplica internet es la que se quiere. Las aerolíneas de Europa no permiten reembolso. Nos vemos obligados a emitir pasajes reembolsables, si hablamos de requisitos tan estrictos, lleguemos a tarifas reembolsables.

**RESPUESTA N° 9:** se deja constancia de todo lo señalado

**CONSULTA 10:** MARCO ACOSTA – Municipalidad de Asunción. Se hizo un llamado y no se tuvo oferente. Quiero aclarar el tema de los pasajes es fluctuante, hay muchas opciones, condiciones. En el PBC hay porcentaje de recargo y descuento entonces ver cuáles son los factores para establecer un precio. Recomendamos poner mas columnas para llegar a un precio mejor, sin restricciones, dependiendo del tiempo que se pide o situaciones impuestas, establecer condiciones. Indicar factores que inciden en el precio y no hacer futurología.

Ronald Birks, en la mesa de trabajo se debía haber planteado realidades, cuando mas opciones se de es mas complicado, y porqué nosotros tenemos tarifas reembolsables y cambios de fechas, porque es un histórico. La agencia como política es que determina que sea reembolsable.

Respuesta: se deja constancia

El presidente sugiere que se continúe con la lectura y sobre el punto hacer las consultas

**CONSULTA 11:** Carlos Robledos UNITOURS no es una redundancia de vuelta los señalado en el punto 1.2. del PBC

**RESPUESTA 11:** Jorge Paiva, talvez parezca una redundancia, pero la idea es que si se constata que no haya tenido las condiciones se le sumarie por declaración falsa.

**CONSULTA 12:** Lidia Fiore de AVIP las agencias mas antiguas se van a llevar el mayor porcentaje por la antigüedad que tienen teniendo en cuenta los factores de ponderación

**RESPUESTA 12:** Se deja constancia.

**CONSULTA 13:** Gustavo Díaz que se entiende por menor oferta

**RESPUESTA 13:** Liz Centurión explica la planilla de calculo en Excel, que la convocante va a ingresar todas las ofertas que se reciba, y va a sacar la puntuación.

**CONSULTA 14:** Victor Pavon (ASATUR) puedo presentar una oferta que dure media hora

Abg. Liz Centurión  
Coordinadora de Normas  
DNC - DNCP

Abg. Jorge Paiva  
Asesor Legal  
DNC - DNCP

EEUT N° 9610, Itte. Fariña - Telefax: 415 4000 R.A. - Asunción, Paraguay  
[www.contrataciones.gov.py](http://www.contrataciones.gov.py)

Lic. Johanna Ramírez  
Asistente de Coordinación de Normas

Abg. Juan Lezcano  
Jefe - Depto. de Licitaciones  
DNC - DNCP





**RESPUESTA 14:** en este momento estamos indicando la calificación para ofertar, es diferente ya la situación una vez adjudicado uy al momento que se deba emitir el pasaje.

Lo que se busca es que el oferente compita con el porcentaje que oferta.

**CONSULTA 15:** Gustavo Díaz en la practica está estructurada es al que da menor recargo o mas descuento. Induce al descuento

**RESPUESTA 15:** se deja constancia

**CONSULTA 16:** Pavón propone y si se elimina la figura del descuento ya que se habló que no estamos de acuerdo con el descuento.

**RESPUESTA 16:** la audiencia pretende mostrar el pliego borrador sobre el cual se trabajó.

El presidente hace uso de la palabra y dice que la idea es plasmar lo se establece el pliego, sino de presentar como quedo estructurado el pliego, y dejar constancia en acta, hacer público sobre las posturas, luego con lo conversado en esta audiencia, se estudiará la inclusión o no de las modificaciones propuestas en esta audiencia.

**CONSULTA 17:** el comprador no tuvo participación en la mesa de trabajo dice Abog. Cynthia Leite-

**CONSULTA 18:** Carlos Robledo UNITOURS sostiene su postura, y dice que sería interesante una reunión con los compradores, estamos todos los proveedores del estado en esta audiencia, solo somos 7 agencias, no es negocio en este momento venderle al estado. Las condiciones no van, no son aplicables a nuestro mercado.

**RESPUESTA 18:** Se deja constancia en Acta

**CONSULTA 19:** Gustavo Díaz le digo a las agencias que están en el gremio que no tiene 3 años en el rubro, que ya tiene 5 puntos menos. La ley 2051/03 es abrir y en estas condiciones de este pliego lo que va a tener es menor oferentes. No es un pliego amigable. No puedo decirle a mis asociados que se presenten a las contrataciones del estado, no es coherente, no es participativo.

**RESPUESTA 19:** se deja constancia

**CONSULTA 20:** Ronals Birks: intento que uno si o si entre con descuento. Recomendamos eliminar el cuadro de descuento del PBC. No es amigable al pliego, todo sacando el primer punto, el resto le perjudica a las empresas pequeñas y medianas.

**RESPUESTA 21:** Liz Centurión, con respecto a las experiencias se deja constancia. Estos puntos de experiencia explica como van distribuidos conforme a la presentación en powerd point.

**CONSULTA 22:** PAVON yo no trabajo con corporativo, por mas que tenga 35 años mi empresa en el rubro.

**RESPUESTA 22:** Jorge Paiva aclara que no es cuenta corporativa con el estado nomás, sino público y privado.

Alejandro Piera; este requisito se puso porque se quiere tener agentes con experiencias que trabajó con cuentas corporativas pública u privadas porque así lo pidieron muchas UOCs. Muchas MIPIMES tienen experiencia con sector corporativos. Aclara que si los tiempos de pagos siguen siendo largos, esas MIPIMES van a tener inconvenientes en presentarse a los llamados.

**CONSULTA 23:** ROBLEDO de Unitours: sobre la experiencia en cuentas corporativas, condicionan y limitan esta exigencia. El estado tiene que tratar de proteger a todos chiquitos, medianos y grandes, y con eesto solo las grandes agencias tienen condiciones, incentivar la participación, bajo control de la Dirección Nacional.

**RESPUESTA 23:** Se deja constancia en Acta

Abg. Liz Centurión  
Coordinadora de Normas  
DNC - DNCP

Abg. Jorge Paiva  
Asesor Legal  
DNC - DNCP

Tte. Farina - Telefax: 415 4000 R.A. - Asunción, Paraguay  
[www.contrataciones.gov.py](http://www.contrataciones.gov.py)

Lic. Johanna Ramírez  
Asistente de Coordinación de Normas





**CONSULTA 24:** Rodrigo Irala Exteriores, aclara que en procesos de contratación pequeñas se debe prever que participen los pequeños, en los procesos grandes, una empresa pequeña no va a poder cumplir con lo requerido

SENATUR la idea es que efectivamente se de las condiciones para fomentar la participación y aumentar las empresas oferentes. Encontramos que esta situación limita bastante la participación, las veces que hemos determinados la cancelación de registros de agencias de viajes la mayoría fueron por factores económicos. Decir que se puede basar un pliego con descuentos recargos es mentirle al estado. Apoya lo mencionado por Rodrigo Irala.

Respuesta: se aclara que esta presentación el del pliego de bases y condiciones. Si se va a trabajar en una carta de invitación para procesos menores con condiciones flexibles.

**CONSULTA 25:** Robledo de Unitours con relación a Infraestructura aclara que tener SABRE o Amadeus Es lo mismo, tener 2 es una redundancia. Contar con 2 proveedores es costoso

**RESPUESTA 25:** Se deja constancia en acta

**Consulta 26:** David Cubilla de Amitpours LOS 2 PROVEEDORES ES ABSURDO, A NIVEL PAÍS TENEMOS 1 PROVEEDOR, QUE ES COPACO, si cae este caen todos las señales. En la parte de infraestructura el pliego va contra las agencias que son pequeñas, esto para mi no sería infraestructura.

**RESPUESTA 26:** Se deja constancia.

**CONSULTA 27:** Irala de exteriores: que consideran Infraestructura entonces las agencias?

Robledo como infraestructura se podría considerar tener una web, que se tenga un sistema sea sabre o amadeus, en este momento en Paraguay amadeus tiene el 80% u 85%, y tener solo un proveedor de internet ya es suficiente.

**RESPUESTA 27:** se deja constancia. Jorge Paiva consulta sobre que se podría incluir en infraestructura para puntuar

David Cubilla: se puede poner como infraestructura: Movil propio para acercar el pasaje, si tienen empleados, etc.

Lidia Fuire: respondiendo la pregunta recomienda definir la modalidad de proceso LPN, LCO o CD para definir y establecer exigencias y determinar infraestructura.

Gustavo Díaz Servi travel No le tomemos a una institución como ejemplo al resto, busquemos un punto de equilibrio para flexibilizar el pliego para tener mayor cantidad de ofertas.

**CONSULTA 28:** David Cubilla Amitours, no es amigable el pliego

**RESPUESTA 28:** Se deja constancia

**CONSULTA 29:** Carlos Robledo de Unitours sobre en personal calificado habla de contrato laboral, planilla de IPS y Certificados pide consulta si es todo junto cada uno.

ASATUR: LA REGULACIÓN LEGAL DE LAS AGENCIAS, Establece QUE LAS AGENCIAS TENGA UN PERSONAL IDÓNEO, UNA AGENCIA DEBE INVERTIR 'PARA ESO. Con el registro de ASATURS ya se demuestra que tienen un personal idóneo.

Gustavo Díaz, aclara que para obtener el registro en ASATURS solo necesita un personal idóneo, en el pbc TE CALIFICA CUANTO MAS PERSONALES TENGAS.

**RESPUESTA 29:** SE DEJA CONSTANCIA EN ACTA.

**CONSULTA 30:** Gustavo Díaz consulta que ocurre si se entra con recargo

**RESPUESTA 30:** Independientemente a las condiciones de las ofertas, se da en caso de que se detecten variaciones injustificadas.

Abg. Liz Centurión  
Coordinadora de Normas  
DNC - DNCP

Abg. Jorge Paiva  
Asesor Legal  
Edu N° 967 c/ Tte. Farfán - Telefax: 415 4000 R.A. - Asunción, Paraguay  
www.contrataciones.gov.py

FRANCISCO  
DNC - Dpto. de Licitaciones

Lic. Johanna Ramírez  
Asistente de Coordinación de Normas





**CONSULTA 31:** Gustavo Díaz: las penalidades están previstas en el pbc de hoy pero las instituciones no quieren que se les factures por penalidades, por errores de la contratante, y no te permiten poner por ejemplo que el pasajero se presentó tarde. Esto es la emisión de un ticket nuevo. Se debe aclarar en el pb. Hay demasiadas excepciones un la emisión de un ticket que no se si es plasmable en un pbc.

**RESPUESTAS 31:** SE DEJA CONSTANCIA. Se aclara que para ello se tiene el programa del servicio.

**CONSULTA 32:** Carlos Robledo de Ami tours: RECOMIENDA INDICAR EL NOMBRE DEL PASAJERO EN LA Sección III B) 1. E (formulario 10) INCLUSO INCLUIR DOCUMENTO DEL PASAJERO.

**RESPUESTA 32:** se deja constancia en acta

**CONSULTA 33:** Fiore: no existe mas lista de espera, favor excluir esa palabra – Sección III B) 2.).

**RESPUESTA 33:** se deja constancia

**CONSULTA 34:** Robledo de Unitours: Las tarifas varían minuto a minuto

**RESPUESTA 34 :** se deja constancia en acta

**CONSULTA35:** Lidia Fiore: con relación a las tarifas que pueden variar, no reservamos en copa, Avianca, gold, porque nos penalizan, entonces presupuestamos y no nos responsabilizamos hasta que nos confirmen con documentos en mano. Y por lo que nuestro presupuesto es un tentativo de tarifas solamente.

**RESPUESTA 35:** Piera, el estado entiende que las tarifas pueden variar, solo que hay empresas que tarifican mas cara y otras mas barata y se detecta cuando hay abastecimiento simultáneo. Están los vendedores que especulan con tarifas y creo que no nos entendemos en el dialogo. Esto es un resultado de estudio de años. En las UOCs se verifican pasajes por pasajes. Lo que el estado quiere lograr que es exactamente lo que se le va a pedir es decir, el itinerario mas barato, con menos escala que se pague el menor precio posible. Cuando los entes son mas grandes los precios son mas elevados, cuando mas pequeños, los precios mas bajos y deriva de un estudio que se ha hecho de distintas convocantes.  
se deja constancia en acta de todo lo que se menciona.

**CONSULTA 36:** Gustavo Díaz - ASATURS, la Nota de Crédito es todo un problema con el estado, no te reconoce y te bicicletean y te llevan a 180 días, no recuperas nada.

**RESPUESTA 36:** se deja constancia en acta.

**CONSULTA 37:** Carlos Robledo de Unitours, especialmente para la devolución, hay líneas aéreas que devuelven en 30 días y otras entre 90 hasta 180 días incluso, y el estado no te quiere pagar la factura mientras no presentes la nota de devolución. Otras entidades te piden con 90 días la emisión del pasaje pero no te quieren pagar en el plazo previsto porque el pasaje aun no se utilizó. Sugerencia juntar a los autores del Estado para rever el pliego.

**RESPUESTA 37:** se deja constancia en acta. Jorge Paiva, dice que el problema de las entidades de la administración central es que necesitan STR para pagar y se requiere de recepción y admisión del servicio.

Abg. Liz Centurión  
Coordinadora de Normas  
DNC - DNCP

Asesoría Jurídica  
Abg. Juan Carlos Paiva  
Te. Fariña - Telefax: 415 4000 R.A. - Asunción, Paraguay  
[www.contrataciones.gov.py](http://www.contrataciones.gov.py)

IVAN IEZCOANO  
Jefe - Depto. de Licitaciones  
DNCP-DNC

8  
Lic. Johanna Ramírez  
Asistente de Coordinación de Normas





**CONSULTA 38:** Gustavo Díaz ASATURS, con respecto a envío de boletos, la dnpc debería trabajar con las otras instituciones, porque algunas entidades exigen el boleto y el porta boleto y se envíen y eso es un costo para la agencia, que se inste el envío por vía electrónica

**RESPUESTA 38:** Se deja constancia en Acta.

**CONSULTA 39:** Gustavo Díaz en representación de ASATUR dejar en claro en esta audiencia, nosotros en las condiciones que está este pliego vamos a sacar un comunicado para instar que las empresas no se presenten a las convocatorias. En este pliego no se tocó el tema de los intereses. Este pliego debe prever trasladar al estado un costo financiero real. Tampoco habla del tiempo de pago y nosotros como proveedores tenemos la potestad de pedir la rescisión del contrato.

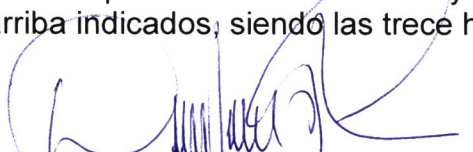
**RESPUESTA 39:** se deja constancia en acta.

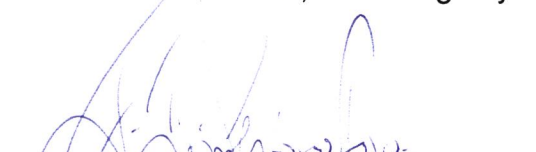
**CONSULTA 40** Lidia Fiore: limitar para que la gente administre su propio presupuesto de la gente, y evitar lo que luego se difunde como una sobre facturación.


**RESPUESTA 40:** Se deja constancia


Terminadas las intervenciones se agradece la participación de los asistentes, y se deja sentado que se tendrán en cuenta todas las sugerencias que se han puesto a consideración.

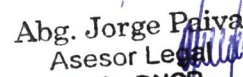
No habiendo otros puntos que tratar se da por concluida la presente Audiencia Pública previa lectura del Acta y ratificación de su contenido, en el lugar y fecha arriba indicados, siendo las trece horas.-

  
**Abg. Liz Rocio Duarte Godoy**  
Secretaria de Actas

  
**Abog. Fernando Ivan Lezcano Roa**  
Presidente de la Audiencia

  
Gustavo Morales  
DETROPAR

  
**Abg. Liz Centurión**  
Coordinadora de Normas  
DNC - DNCP

  
**Abg. Jorge Paiva**  
Asesor Legal  
DNC - DNCP

  
**Lic. Johanna Ramirez**  
Asistente de Coordinación de Normas