Asunción, 07 de junio de 2023

ACLARACIONES N° 2

En el marco del llamado "**Suministro de certificados y dispositivos cualificados al Estado Paraguayo**"' ID 430577 - POR LA MODALIDAD DE CONVENIO MARCO, se estableció como canal de consultas y sugerencias el correo consultascm@dncp.gov.py.

Se procede a responder las consultas recibidas al correo mencionado a continuación:

N°	FECHA	CONSULTA	RESPUESTA
1	23/05/2023	*Para hacer uso del certificado tipo F3, ¿Se cuenta con una plataforma de firma que consumirá los certificados alojados en la infraestructura del Prestador Cualificado de Servicios de Confianza? Teniendo en cuenta que los certificados Tipo F3 son alojados dentro de la Infraestructura del Prestador, en la frontera criptográfica del HSM.*	El ítem a que se hace mención se ha omitido de la licitación. Ver Adenda 4 al PBC.
2	23/05/2023	*O, al mencionar "Debe proveerse todo el software, la instalación del mismo en caso de ser necesario y documentación obligatorios para su correcto funcionamiento", ¿Hace referencia a que la solución a presentar debe contar con la plataforma de firma y el resguardo de los certificados?*	El ítem a que se hace mención se ha omitido de la licitación. Ver Adenda 4 al PBC.
3	23/05/2023	*Con respecto al servicio de RA móvil, podrían indicarnos las distintas localidades donde se requerirán dicho servicio.*	Con la Tienda Virtual, cualquier institución pública de cualquier punto del país puede solicitar cotización, por lo que las empresas por cada solicitud recibida deben analizar el precio a cotizar según la localidad de la institución pública.
4	26/05/2023	*Que de la manera en que esta dado el llamado a la tienda virtual vemos inaplicable su aprobación y utilización para los llamados de licitaciones, por lo que*	Ante las menciones normativas realizadas en el primer punto, es importante traer a colación lo establecido en el Art. 98 de la Resolución DNCP N° 1399/20: "Monitoreo de los precios de la Tienda Virtual: Durante la permanencia de los productos en la Tienda Virtual, la DNCP podrá monitorear los precios cotizados de manera a iniciar investigaciones si observare posibles

		preguntamos si es viable la aplicación del punto 1.18 del PBC que menciona la obligación de mantener las ofertas hasta el 31 de diciembre del 2025, tomando en cuenta que se puede observar en el comportamiento de algunos últimos llamados, tres situaciones: *a) Que las unidades UOC, se encuentran consignando sus precios referenciales conforme lo establece el numeral 3) del anexo del a resolución 1890/20 – Método Para la elaboración de precios referenciales que expresa: "Precios adjudicados por la propia Convocante, o por otros Organismos, Entidades o Municipalidades, conforme a los datos publicados en el Sistema de Información de Contrataciones Públicas".* *b) Los precios ofertados se encuentran bastante alejados a los precios referenciales.* *c) No existe uniformidad de precio entre los oferentes.* *Sobre estos puntos me gustaría explayarme a efectos de dar a entender mi postura.* *A) Método para la elaboración de precios referenciales* *Consideramos que para el éxito de la tienda virtual, es necesario aunque sea por única y primera vez se aplique el método expresado en el numeral 4) del anexo a la Resolución citada precedentemente en la letra a) que dice: "Precios de potenciales*	irregularidades. En el caso de las Compras con Cotizador, las mismas no se regirán por la reglamentación correspondiente al análisis de los precios ofertados aplicable a los procedimientos convencionales". Además de lo indicado en la normativa, es fundamental señalar que para el "ingreso a la Tienda", tal como indica en la nota, no se exigen requisitos relacionados a precios, sino el cumplimiento de las capacidades requeridas, además de las obligaciones legales propias de la actividad comercial. Ya realizando una mención del apartado de Justificativos de la nota, en el primer punto se hace mención a que "que los precios referenciales, no fueron reajustados conforme varío la economía". Sobre esto, y probablemente respondiendo otras cuestiones que se encuentran también expresadas en la nota, la Tienda virtual es una plataforma de comercialización dinámica, en la que los precios deben ser formulados por cada solicitud de cotización recibida por la empresa, logrando justamente hacer frente a las variaciones de la economía, en donde resulta beneficiada la oferta al tener la libertad de ajustar sus precios en base a su realidad económica/financiera; y su vez es beneficiada la demanda al obtener precios competitivos. Seguidamente se hace mención a la transparencia y a la objetividad de los precios, haciendo hincapié en los precios reales del mercado; y sobre el punto, queremos hacer notar a vuestra empresa que los precios cotizados en Tienda Virtual se transmiten directamente al Sistema de Información Estadística, al cual puede ingresar con el siguiente enlace, siendo esta herramienta un visualizador público que refleja información en tiempo real: https://www.contrataciones.gov.py/dncp/estadisticas/tienda-virtual/, generando transparencia absoluta de los precios cotizados por las empresas, las cuales deben ser necesariamente acordes a mercado; que en el caso de que no lo fueran podría ocurrir lo siguiente: 1. La Unidad compradora, responsable de determinar la razonabilidad de los precios, no proceda a la emisión de la Orden de compra por justamente no resultarles estos precios acordes a mercado. 2. Si se procediere a la compra eventualmente se podría activar alguno de los mecanismos de impugnación existentes. Entendemos también que la problemática planteada es una descripción de lo que actualmente la empresa experimenta en un proceso convencional, y se indica como dato que los precios ofertados en las últimas licitaciones se ubican en un porcentaje por debajo de los precios referenciales; y además se citan unos

		oferentes, requeridos a través de cualquier mecanismo que permita contar con la evidencia de la solicitud y su respuesta, tales como fax, correo electrónico, nota u otro medio comprobatorio idóneo", descartando los demás métodos para la primera instancia de ingreso a la tienda. *Justificativo* *- Los precios referenciales, no fueron reajustados conforme varió la economía, utilizando el método de precios adjudicados, nos encontramos con precios históricos que no se ajustan a la realidad de la economía en relación específicamente a sus costos. Ver ANEXO I de este escrito.* *- La utilización de este método proporcionará transparencia y objetividad al basar el precio referencial en precios reales de mercado, se evita la subjetividad o la manipulación de los precios, contribuyendo a ganar confianza y garantizar la equidad en el proceso, ya que generalmente se requieren los presupuestos vía correo electrónico que quedan guardados virtualmente y sirven de respaldo para fundamentar las decisiones de las distintas unidades de contrataciones del estado.* *- Dependiendo del tipo de consulta o pedido de*	supuestos. Ante ello podríamos organizar las ideas en las siguientes afirmaciones hechas en la nota: 1. A criterio de la empresa existe un problema a nivel comercialización y competencia en las ventas de certificados cualificados y dispositivos cualificados. 2. La empresa indica como parte de este problema la construcción de precios referenciales. 3. Se señala además que los precios finalmente ofertados se encuentran por debajo de los precios referenciales. Sobre estos puntos indicados por la empresa, no se observa como la dolencia ya preexistente y descripta en la nota, es agravada por la utilización de la Tienda Virtual. Esto considerando que los mismos compradores públicos que señalan son los que deben realizar un análisis de los precios que serán cotizados por la plataforma de Tienda, que es el mismo análisis que se realiza en cualquier licitación convencional. Por el contrario, sí observamos que la Tienda reflejaría de una manera más clara los precios cotizados por las empresas, lo que permitiría plantear a vuestra empresa con mayor claridad los problemas de mercado si existieren. Para sumar al punto, se hace foco en los precios referenciales, pero según lo descripto por la empresa, el foco principal aparente es que los precios de la competencia presumiblemente se encuentran por debajo de los precios de mercado, considerando los costos mínimos en que se deben incurrir para incursionar en este rubro. Esto se podría inferir debido al análisis de costos realizado en la nota, además de los supuestos citados, como, por ejemplo: "Que la empresa con mayor respaldo económico termine agobiando por los precios a una de menor respaldo económico…". Por todo esto, entendemos que el planteamiento realizado excede al estadio de las funcionalidades que ofrece la Tienda, y para nada son agravadas por la plataforma; y las soluciones – en caso de existir el problema – pudieran darse con otros recursos administrativos, y no objetando una plataforma de comercialización que inclusive podría coadyuvar a plantear y graficar de una mejor manera el comportamiento de mercado. Es importante también indicar que no se encontraron registros de impugnaciones realizadas sobre el punto en el Sistema de Información de Contrataciones Públicas; por lo que no encontramos motivos para realizar modificaciones al proceso en cuestión.

		presupuesto realizado por la entidad contratante, ofrece un análisis técnico y económico más sólido que justifique y explique como se determinaron los precios. *B) Los precios ofertados se encuentran bastante alejados a los precios referenciales* *A raíz de una compulsa muy agresiva de precios, y justamente por no contar con estos precios referenciales, traídos a costos actuales, hoy vemos inaplicable el uso de la tienda virtual para las licitaciones actuales.* *Se puede analizar que en las últimas licitaciones los precios ofertados orillan el 25% menos al precio referencial sea cual fuese el monto determinado por la contratante, al solo defecto de no perder cuota de mercado, o bien de intentar ganar dicha cuota.* *Esto genera desigualdad en la competencia ya que podrían darse las siguientes situaciones:* *- Que la empresa con mayor respaldo económico termine agobiando por los precios a una de menor respaldo económico, contraviniendo lo establece el Art. 9° y 10° de la Ley 4956/13.* *- No permite la libre competencia y entrada al mercado a nuevas empresas.* *- Entre otras.* *He elaborado unos cuadros contenidos en el ANEXO II, en*	

		donde intento mostrar los precios reales y actuales de mercado, para resaltar la necesidad de realizar cuando menos un llamado a precio referencial ajustado a costos, gastos y rendimientos acordes, para mantener el principio económico de "negocio en marcha", saludable. *C) No existe uniformidad de precio entre los oferentes y los precios referenciales de las distintas UOC´s* *Actualmente no existe una uniformidad de criterio en los distintos llamados a licitaciones en lo que a precio a nuestro rubro respecta, pero está bien siempre y cuando sus actuaciones se encuentren enmarcadas conforme a las normativas vigentes.* *Podrá notarse en algunas licitaciones que los precios ofertados son menos que el 25% de otras licitaciones y aun así se reducen otros 25% a estos montos, lo que vuelvo a enfatizar es la necesidad de ajustar los precios referenciales de las distintas UOC´s a precios actuales, y que sirva esta oportunidad de la tienda virtual a que juntos logremos precios justos, técnicamente justificados y evitar precios predatorios.* *En definitiva y por último, quisiera indicar que como empresa no vemos mal la implementación de la*	

		tienda virtual por si misma, sino que en lo que a nuestro rubro respecta, y a efectos de salvaguardar la libre competencia, el precio justo, actuaciones en el marco de la Ley 4953/13, solicitamos que el presente escrito sea recibido a modo de consulta sobre la viabilidad de utilizar el método de precio referencial para este primer llamado.	

DEPARTAMENTO DE CONVENIO MARCO
COORDINACIÓN DE COMPRAS VIRTUALES