



Caacupé, 27 de julio de 2024

**Señor:**

**Abg Agustín Encina, director**

**Dirección Nacional de Contrataciones Públicas**

**Presente**

Me dirijo a Ud., como encargada de la Unidad Operativa de Contrataciones de la Gobernación de Cordillera, en ocasión de enviar e reparo del llamado Servicio de Mantenimiento y Reparación de Vehículos y Maquinarias de la Gobernación - Contrato Abierto - Plurianual **ID N° 446.992**.

**ASPECTOS OBSERVADOS:**

**OBSERVACIÓN:** Se solicita a la convocante separe en lotes distintos los servicios correspondientes a distintas marcas de vehículos o en su caso justifique técnicamente el sistema de adjudicación adoptado en relación a dicho punto.

La sugerencia de un loteamiento, exigiría a la Convocante sacrificar practicidad, economía y eficiencia, así como razonabilidad y el desconocimiento de la austeridad y disciplina presupuestaria, considerando que lotear el llamado exigiría un mayor costo, todas estas situaciones, conforme a lo que se expone:

- Primeramente, la solicitud del servicio es requerido en el Departamento de Cordillera, más propiamente, en la sede de la Gobernación, sito en la ciudad de Caacupé. Es decir, alejado de la Capital donde las empresas concentran sus logísticas y servicios técnicos oficiales, demorando innecesariamente los servicios.
- Correlacionado con lo anterior, *se precisa una atención rápida y efectiva* para las maquinarias y automotores de la Gobernación, considerando que todas esas maquinaria y vehículos que requerirán el servicio, son de uso esencialmente para servicios de obras y sociales a la comunidad, que implica entre otros:

-Maquinarias para reparación de accesos a los distritos para la entrada y salida de personas, bienes y servicios.

-Maquinarias para la asistencia de emergencia en caso de situaciones de temporales severos, desastres naturales, y situaciones que afecten al normal desempeño de la seguridad y tránsito de las personas, así como sus actividades comerciales crucial para la situación económica de los distritos.

-Así mismo, vehículos que deberán dar rápida repuestas a las asistencias sociales, para la entrega de prendas, bienes o enseres, como alimentos básicos, o similares de primera necesidad, que se reparten en los distritos afectados para poder mitigar la situación.

Estas situaciones de modo a poder visualizar las condiciones de celeridad en la prestación de los servicios y la entrega de los vehículos y maquinarias, para contar con prontas respuestas a las necesidades cotidianas y en los casos de emergencias.

- Así mismo, la distancia con la capital del país, implica que muy escasas marcas tengan sus talleres exclusivos en la ciudad, lo que implicaría una gran de ora innecesaria en los trabajos, que no se puede permitir por el compromiso social y económico en los servicios que requiere urgente respuesta en todo momento.

De igual modo, al no contar con la logística y centros autorizados, podríamos incurrir hasta en una tercerización que desnaturaliza la esencia de lotear por marcas y que encarecería el proceso.



- Los costos de los servicios por cada área o zona geográfica del país, mantiene un precio del mercado según la distancia de ellos prestadores del servicio y si los proveedores son locales o fuera del departamento en este caso.

Si recurrimos a lotear, primeramente, se corre el alto riesgo de declaraciones desiertas con sus implicancias de retraso u desgaste de la administración que resta optimización a los procesos de compras públicas, es decir, no se respeta el principio de economía eficacia y eficiencia; y los lotes ofertados.

Además, aquellos probablemente pocos lotes si ofertados, están con alto riesgo de que la oferta sea de un valor muy por el referencial y fuera del contexto del mercado local del Departamento de Cordillera, es decir, precios artificiales dado que no se corresponden con el costo real para esta zona geográfica, siendo bastante más onerosas al prácticamente obligar a importar servicios hasta esta localidad, pudiendo satisfacer la necesidad con proveedores locales.

- En este caso, siguiendo la idea de lo anteriormente expuesto, se estaría dejando de lado a los criterios de sostenibilidad, que en este caso, bajo las condiciones estipuladas en el PBC, favorecen al dinamismo de la economía local, con empresas, manos de obra, insumos y la cadena del mercado, locales para promover el desarrollo económico y social.

Lejos de ello, sería la apertura por lotes y marca que restaría practicidad, no es razonable ya que no hay mercado adecuado para el efecto considerando la zona geográfica, encarece el costo de la contratación, demoraría el proceso ante eventuales declaraciones desierta y sucesivas convocatorias, retrasando los servicios indispensables en tiempo y forma a la comunidad.

De igual manera, la DNCP *siempre sostiene en sus conclusiones y criterio de definición que el "Pliego de Bases y Condiciones es el resultado de un proceso preliminar, en el cual ante una necesidad que debe ser satisfecha, la Administración Pública comienza a estudiar qué es lo que necesita, cuanto y como y a qué plazo necesita la provisión"*. En este caso, se presenta la necesidad de establecer este criterio, de modo a que las empresas (varias en el mercado comprobables por el SICP), puedan tener la seguridad de que compiten en igualdad de condiciones.

No se garantiza ofertas convenientes ni representa igualdad de condiciones, al pretender usar el loteamiento como elemento de participación, ya que establecer criterios no realistas con la situación y ubicación de la Convocante, es, lejos de un requisito igualitario, uno que limita la participación igualitaria de potenciales oferentes de la zona, con ofertas acordes al costo de mercado, y con más razón, considerando que se analizara los criterios técnicos y no se adjudicara, si no a la que cumpla con la capacidad técnica, legal, económica y financiera, conforme lo dicta la norma.



Dividir en Lotes, conforme la observación de la DNCP, representaría la obligatoriedad de establecer contratos abiertos de montos para cada Lote, comprometiendo una la disponibilidad específica para cada marca o tipo de vehículo.

Como ejemplo, si establezco el Lote A, Lote B, Lote C, Lote D y Lote E, con un mínimo de 100G y máximo de 200G para cada uno, se presentaría frecuentemente el inconveniente de que el Lote C,D y sean los más utilizados, y llegue a la ejecución total en poco lapso, mientras que los Lotes A, B y E, incluso podría no llegar la mínimo y eso crear un conflicto con el contratista, ya que la obligación de alcanzar el mínimo seguirá constriñendo a la Administración al igual que no se podría utilizar esos recursos para los demás Lotes que lo necesitan urgentemente.

Es decir, con lo que sugiere la DNCP, se estaría mal administrando, se estaría obligando a esta Convocante a ejecutar mal su presupuesto, tendría que recurrir posiblemente a Convenios Modificatorios innecesariamente para ampliaciones de monto, incluso recurrir al interés público

Además, se recuerda que posterior a la publicación se encuentran habilitada la etapa de consultas, lo que permitirá que potenciales interesados puedan hacer sus consultas para coadyuvar a la administración a formar el Pliego de Bases y Condiciones de modo a permitir la concurrencia de ofertas en igualdad de condiciones.

Se anexa a la presente el listado de los vehículos

Tipo de vehiculo	Cantidad de vehículos o maquinaria con respectivas marcas
MINI BUS	<b>Cant. 1:</b> CAMION HYUNDAI H1
Camioneta	<b>Cant. 2:</b> Chevrolet S10
Camioneta	<b>Cant. 1:</b> Toyota hilux
Camioneta	<b>Cant. 3:</b> Camioneta Isuzu Dmax
Camioneta Hyundai	<b>Cant. 1:</b> Hyundai Santa Fe
CAMION VOLQUETE	<b>Cant. 1:</b> Ford Cargo.
CAMION VOLQUETE	<b>Cant. 3:</b> MERCEDES BENZ
CAMION VOLQUETE	<b>Cant. 1:</b> VOLVO
RETROEXCAVADORA	<b>Cant. 1:</b> KOMATSU
PALACARGADORA	<b>Cant. 1:</b> VOLVO



Motoniveladora	<b>Cant. 2:</b> John Deere
RETROEXCAVADORA	<b>Cant. 1:</b> JCB
TRACTOR AGRICOLA	<b>Cant. 4:</b> MASSEY FERGUSON
Tractor agricola	<b>Cant. 2:</b> VALTRA
Tractor agricola	<b>Cant. 1:</b> New Holland
OMNIBUS	<b>Cant. 1 :</b> IVECO
Perforador de pozo	<b>Cant. 1</b> -Compresor Teju D.

Sin otro particular, hago propicia la ocasión para saludarlo con mi más distinguida consideración.

