

## ACTA DE LA AUDIENCIA

En la ciudad de Asunción, a los cuatro días del mes de setiembre del año dos mil veinte, siendo las 10:00 horas, a través de la plataforma virtual Microsoft Teams, se realiza la audiencia pública virtual para el llamado de “**CONVENIO MARCO PARA MUEBLES Y ENSERES**”, 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:

- 1) Abg. Larissa Aguilera, Presidenta de la Audiencia, Lic. Johanna Ramírez, Secretaria de Actas, y el Sr. Iván Lezcano, Coordinador de Compras Virtuales, de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas
- 2) La Sra. Patricia Aguirre, Jefa de Convenio Marco, DNCP como expositor.

Acto seguido la presidenta de la Audiencia Pública, procede a la apertura protocolar del acto. A continuación, se realiza la instalación de la Audiencia Pública, la Presidenta 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 Sra. Patricia Aguirre 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 N° 1:** La Sra. Cindy indica que el plazo para la entrega de los mobiliarios es corto y sugiere que pueda extenderse.

**RESPUESTA N° 1:** La Sra. Patricia Aguirre responde que en cuanto a las observaciones realizadas sobre el borrador del PBC, se estará recibiendo en el correo indicado y en cuanto al tema del plazo específicamente el Sr. Iván Lezcano les propone remitir una propuesta a fin de consensuar un plazo razonable de intermedio entre la posibilidad de aceptación y un plazo que no sea muy extenso para la entrega de estos bienes.

**CONSULTA N° 2:** La Sra. Nancy sugiere estandarizar los plazos por tipos de muebles.

**RESPUESTA N° 2:** El Sr. Iván Lezcano responde que también podría ser una posibilidad, por lo cual reitera la remisión de propuesta concreta en cuanto a estas divisiones y los plazos razonables conforme a cada tipo de mobiliario.

**CONSULTA Nº 3:** Se consulta si se puede realizar sugerencias sobre especificaciones técnicas.

**RESPUESTA Nº 3:** La Sra. Patricia Aguirre responde que toda sugerencia será aceptada a fin de mejorar el borrador del PBC y fomentar de esta manera la mayor participación de los oferentes en el rubro.

**CONSULTA Nº 4:** La Sra. Marisol Vázquez consulta sobre cómo está previsto en cuanto a las categorías de las Mipymes y las grandes empresas, si eso también sigue como los pliegos estándar o es algo completamente diferente, y en cuanto al tipo de documentación que hay que presentar en cuanto a dicha modalidad.

Así también consulta sobre la forma de pago, cómo se encuentra reglamentada, atendiendo a que cuando son compras chicas uno puede tomar el riesgo pero cuando son compras grandes, por más que uno tenga la capacidad ya depende de cada empresa si se endeuda o no. Uno también mira las instituciones que pagan en fecha y aquellas que no.

Por último consulta si existe la posibilidad para que en caso de que el pago no salga en 60 días, ellos como proveedores tendrían el derecho de solicitar el pago de dichos intereses, y de llegarse al día 61 automáticamente la institución tenga que pagar por esa diferencia.

**RESPUESTA Nº 4:** El Sr. Iván Lezcano responde que se establecen algunas condiciones de manera que tanto empresas pequeñas como también las grandes una vez que están todas dentro, se reciban las cotizaciones y la competencia ya sería el precio; si lo que se está pidiendo son trabajos muy grandes, la empresa tiene la posibilidad de no cotizar y si está dentro de sus posibilidades evidentemente si cotiza, entonces la competencia básicamente sería por precio. Se cree que está preparado como para que cualquier tipo de empresa compita, básicamente esa es la manera en que se vienen realizando las licitaciones que serán utilizadas en la tienda virtual. Los requisitos solicitados en dicho pbc están preparados para la mayor participación de los potenciales oferentes, independientemente a la categoría.

En cuanto a la forma de pago, el Sr. Iván responde que dentro de cada solicitud de cotización dentro de la tienda, se detalla el plazo de pago y también la fuente de financiamiento. El plazo máximo de pago es 60 días pero las entidades tienen la posibilidad de no cumplir esto, y que justamente es una de las cuestiones que se intenta subsanar en relación al anterior esquema de convenio marco, entonces una empresa tiene la posibilidad de elegir con quien trabajar o con quien no, si hay antecedentes de malos pagos entonces pueden optar por no cotizar y no se trabaja con esa institución. Continúa mencionando que sí, evidentemente el pago es una cuestión que escapa de las posibilidades, ya que todo lo que se pudo se regula dentro del pliego de bases y condiciones, pero eventualmente el atraso sería por cuestión de cada institución. Algo que sí tiene el pliego y que se quiere compartir referente a lo que siempre muchas

empresas reclaman, es que se equipara el porcentaje del interés con el porcentaje de las multas, para las entidades que se atrasan en el pago corresponde un 0,3% de interés y así también una multa del 0,3% en el supuesto de atraso en la entrega del producto.

Menciona además que la tienda virtual ayuda a las instituciones a un mejor uso de los recursos en el sentido de que el Certificado de Disponibilidad Presupuestaria (CDP) que se emite es por el monto de la orden de compra, no es un CDP por un monto de un contrato plurianual en el cual las instituciones de repente no lo utilizan de buena manera, lo que conlleva a bicicletear el pago. Agrega que los códigos de contratación se activan bastante rápido una vez que se realiza la entrega de los productos.

En cuanto al pago en 60 días, el Sr. Iván responde que esa solución es algo mucho más de fondo, ya que presupuestariamente se deben realizar gestiones para incorporarlo al presupuesto para el pago, ver un código de contratación para el pago de intereses moratorios, y por tanto esta gestión a través de la tienda virtual ayuda en la gestión presupuestaria de manera a no llegar a ese punto. Pero si se llega a ese punto de atraso en el pago, lastimosamente entra dentro del esquema normal de cualquier licitación, por lo que se espera continuar con esa mecánica y forma de trabajo en la cual el CDP que sale netamente por el monto de la orden de compra, está permitiendo seguir la ruta del pago dentro del tiempo establecido.

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

Se recibirán las consultas hasta el día miércoles 23 de setiembre del corriente año en el siguiente correo electrónico: [consultascm@dncp.gov.py](mailto:consultascm@dncp.gov.py)

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 diez horas con cincuenta y tres minutos. La grabación del evento constituye el respaldo de la presente acta.



**ABG. LARISSA AGUILERA**  
Presidenta de la Audiencia