



INSTITUTO NACIONAL DE AGUAS POTABLES Y ALCANTARILLADOS
INAPA

23 de abril de 2019

Página 1 de 2

CIRCULAR DE RESPUESTA A LOS OFERENTES**COMITÉ DE COMPRAS****CIRCULAR No. 2****A TODOS LOS OFERENTES CONFORME AL REGISTRO DE INTERESADOS**

COMPARACION DE PRECIOS INAPA-CCC-CP-2019-0021 CONSTRUCCION LINEA DE CONDUCCION (DESDE PUNTO DE EMPALME TUBERIA DE 20" EXISTENTE HASTA NUEVA ESTACION DE BOMBEO) ESTACION DE BOMBEO Y LINEA DE IMPULSION HASTA E= 2 + 359.03 ACUEDUCTO MULTIPLE JUANA VICENTA, PROVINCIA SAMANA.

El Comité de Compras y Contrataciones del **Instituto Nacional de Aguas potables y alcantarillados (INAPA)**, les informa que, hasta la fecha 17 del mes de abril del 2019, recibimos las siguientes preguntas: les damos las siguientes respuestas:

- 1- El numeral 1.18 del pliego, párrafo II; se presenta como condición prohibir a los Socios y/o Representantes participantes, presentar propuestas como Persona Física. Se deduce, por tanto, que dos empresas pueden presentarse a la misma licitación, así tengan algún socio común. ¿Es correcta nuestra consideración?

Respuesta: No, el espíritu es que una persona física o empresa sólo participe directa o indirectamente con una propuesta, evitando practicas corruptas o fraudulentas (ver numeral 1.16, literal b).

- 2- El numeral 1.25 del pliego-Sobre Garantía Adicional, observe que la Garantía de Vicios Ocultos equivalente a 5% del costo total del proyecto exige un periodo de tres (3) años. Este periodo regularmente es de un 1 año para Acueductos y sus componentes, por tanto, solicitamos muy respetuosamente reconsiderar este periodo para un (1) año.



Respuesta: El periodo de garantía contra vicios ocultos fue modificado a un (1) Año a partir de la recepción definitiva de la obra.

3. El numeral 2.14, letra A, acápite 2 del pliego-Documentación Financiera, se hace exigencias de mayor solvencia económica al oferente que tenga otra obra en el INAPA; sin embargo, no toma en cuenta otros contratos que el proponente tenga con otras instituciones del Estado. Podría explicarnos más claramente el objetivo de este requerimiento, ¿Cuáles serían los parámetros y respecto de que o quien el Oferente deberá demostrar mayor solvencia económica?, ya que no están definidos los valores de los índices financieros en ningún caso y los índices financieros no necesariamente se verán afectados por otro contrato con el INAPA ni por otros contratos que tengas el oferente.

Respuesta: Se elimina del 2.14 letra A el numeral 2. (Se realizará Enmienda al Pliego).

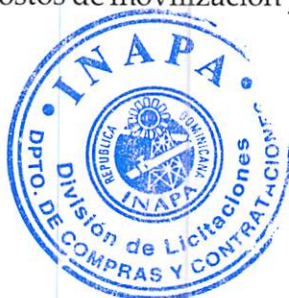
4. El numeral 2.15, párrafo debajo de la letra G del pliego-Contenido del Sobre B, indica que se deberán presentar cotizaciones de los materiales y Equipos que sustentan los precios unitarios en los análisis de Costos Unitarios. Debido a que existen materiales que no son formalmente cotizado por su bajo impacto en el precio unitario y porque resultan muy diversos en obras de esta naturaleza, entendemos que este aspecto se refiere a los principales materiales que impactan el precio unitario de cada partida incluida en la planilla de cantidades. ¿Es correcto?

Respuesta: Si, es correcto.

5. El numeral 8.2.1 del pliego- Sobre la ruina parcial o total de la obra, indica un plazo que sobre pasa el plazo de la garantía de vicios ocultos señalado en el numeral 1.25 del pliego, favor de reconsiderar ese plazo sobre ruina, a fin de ser coherente que las pólizas de responsabilidad que deberá presentar el contratista y el alcance de la responsabilidad.

Respuesta: No tomar en cuenta, se eliminará del Pliego de Condiciones.

6. El numeral 8.2.3 del pliego, Vías de Acceso y Obras Provisionales, indica que durante su permanencia el contratista de la Obra será responsable de la construcción, mejoramiento y conservación de las Obras provisionales o temporales que no forman parte integrante del Proyecto, sin embargo, esto no está provisionado en ningún ítem de la planilla. ¿Se deberán incluir los costos de movilización y desmovilización al costo del Campamento de obra?



Respuesta: Tomando en cuenta que en la planilla se indica el transporte de equipos pesados, así como los cruces peatonales cuando fuesen necesarios, el oferente considerará en la partida de campamento todo lo relacionado al trabajo, así como suministrar, reunir y transportar su organización de construcción completa al lugar de la obra, incluyendo personal, equipo (no pesados), materiales, campamentos y todo lo necesario al lugar donde se desarrollará la obra antes de iniciar y al finalizar los trabajos. La movilización incluye la obtención y pago de permisos y seguros.

7. A pesar de la importancia que amerita la obra objeto de esta licitación, no han sido proporcionadas las especificaciones técnicas de materiales y equipos a ser utilizados e instalados en la obra. ¿Cuáles serán las especificaciones que regirán?

Respuesta: Las especificaciones de los materiales y equipos se presentan en los planos y en la lista de cantidades.

8. En el caso de participación en consorcio, los estados financieros equivalen a la suma de los estados financieros individuales, pudiéndose presentar como estado financiero únicamente los de la empresa líder (Cuando la otra empresa es nueva o ha tenido inactividad los últimos dos años fiscales, garantizando la solvencia necesaria para la ejecución de la obra. ¿Es correcto nuestra aseveración?

Respuesta: Se aceptarán los del consorcio o el de la empresa líder de este.

9. Para una empresa nueva, de reciente operación o con inactividad en los dos últimos años fiscales, que no cuentan con estados financieros de los últimos dos periodos exigidos en el pliego. ¿Qué documento equivalente le permitiría participar de la licitación y con ello poder iniciarse en el mercado?

Respuesta: Consideramos que para este tipo de procesos (Comparación de Precios) deben aceptarse los estados financieros reales (con actividad o sin actividad, además que solo se califica presencia o ausencia y no hay puntuación, dándole así oportunidad a mas oferentes y empresas jóvenes. Igual para el caso de personas físicas.

10. Para una empresa nueva, de reciente operación o con inactividad temporal que no cuenta con experiencia certificada, luego de demostrar estas condiciones en sus documentos credenciales, podría evaluarse su experiencia en función de la experiencia de su personal clave?

Respuesta: Consideramos procedente que la experiencia del personal clave de una empresa se acredite para este tipo de proceso (Comparación de Precios), tal como se realiza para personas físicas.

11. En cuanto a la solicitud de experiencias, no se establece como se evaluará este requerimiento, lo mismo pasa con la parte de las especificaciones técnicas, como es una licitación de etapas múltiples, la elegibilidad técnica no establece que estos dos requerimientos se tomarían en cuenta. ¿Cuánta experiencia es requerida?. Por otra parte para empresas de reciente formación se podría validar la experiencia del personal principal en lugar de la empresa?, es lógico que las experiencias son de las personas no de las empresas.

Respuesta: Para este tipo de proceso (Comparación de Precios), consideramos valido que se considere la experiencia (demostrable) del personal clave de la empresa, tal como se realiza para las personas físicas. Según el Pliego de Condiciones, solo se evalúa si cumple o no cumple, sin valoración.

12. En el numeral 2.15 Presentación de la Documentación Sobre B, se establece que se deber presentar cotización de los equipos y materiales que sustenten los precios en los análisis de Costos Unitarios, esto no procede por las siguientes situaciones.

- a. Las cotizaciones de suplidores tienen una validez de 30 días como máximo y para el proceso se piden 90 días de mantenimiento de oferta.

Respuesta Procede. Debe presentar las cotizaciones (con sus especificaciones) de los principales materiales o equipos que impactan el precio unitario de cada partida con los precios del mercado, en función de los cuales el oferente tomara sus decisiones.

- b. Se establece que solo se harán modificación a los precios durante el contrato por variación de más de un 5% de la tasa del dólar, por lo que los precios estarán fijos hasta terminar el contrato, para el cual se establece una duración de 8 meses después de la firma, que se hará casi tres meses después de la cotización de dichos equipos y materiales.

Respuesta: El oferente debe tomar sus consideraciones en función de las cotizaciones (con sus Especificaciones) de los principales materiales o equipos que impactan el precio unitario de cada partida con los precios del mercado.

- c. Teniendo más de 200 partidas para hacerle análisis estamos hablando de más de 200 cotizaciones, cuando tenemos precios que son de referencia en el mercado de la construcción y que son difíciles de cotizar.

Respuesta: Si.



- d. Por último, se toma muy en cuenta el precio en una cotización, sin embargo, no se mira la calidad técnica de los equipos y materiales ofertados, se pide la cotización y no se pide la ficha técnica de los productos y equipos principales, siendo este un indicador importante para validar la Calidad/Precio, que es lo que establece cual es la oferta calificada como la más conveniente para los intereses de la institución y el país, teniendo en cuenta el PRECIO y la CALIDAD, que está establecido en la ley 340-06 art. 26. Solicitamos reconsiderar pedir en lugar de las cotizaciones de los materiales y equipos, las fichas técnicas de los principales ítem, y que las mismas sean incluidas en el sobre A.

Respuesta: La Calidad es lo prioritario en una cotización, el producto que se está cotizando debe presentarse con las especificaciones y debe estar incluida en el Sobre B, como es lo usual.

Saludos,



Lic. Karol a. Peña G.
Enc. Div. de Licitaciones
Depto. De Compras y Contrataciones

