ACTA DE NEGOCIACION

PROGRAMA DE APOYO A LA AGENDA DIGITAL

SCC MITIC UEP PAAD N° 02/2020

CONTRATACIÓN DE FIRMA CONSULTORA PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA PLATAFORMA E-LEARNING DEL MITIC Y EL MANTENIMIENTO Y SOPORTE DE CURSOS EN LÍNEA - AÑOS 2 Y 3 - ID N° 387405 - SEPA N° PAAD-70-SCC-CF-C2-P12

En la ciudad de Asunción, capital de la República del Paraguay, en fecha 02 de diciembre de 2020, en la oficina de la Unidad Ejecutora del Programa de Apoyo a la Agenda Digital (UEP - PAAD) ubicada en el Complejo Santos - Gral. Santos N.º 1170 esq./ Concordia, se reúnen el **Sr. Carlos Martin Ovando**, Coordinador de Adquisiciones de la UEP Programa de Apoyo a la Agenda Digital, la **Sra. Viviana Mendieta**, Jefa del Departamento de Inclusión Digital, Dirección General de Inclusión Digital y TIC en la Educación del Viceministerio de Tecnologías de la Información y Comunicación del MITIC, la **Sra. Virna Cuquejo**, PM Economía Digital y el **Sr. Fernando Martinez, Sr. Jose Moreira y Sr. Danilo Bellon** en representación de la firma C-TELL COMUNICACIONES S.R.L, a fin de realizar la negociación referente a la propuesta presentada en el marco de la SCC MITIC UEP PAAD N° 02/2020 *"CONTRATACIÓN DE FIRMA CONSULTORA PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA PLATAFORMA E-LEARNING DEL MITIC Y EL MANTENIMIENTO Y SOPORTE DE CURSOS EN LÍNEA - AÑOS 2 Y 3"*

1. INTRODUCCION Y ANTECEDENTES

La presente negociación se realiza considerando lo concluido en el Informe de Evaluación el cual dispone: *"...el Comité de Evaluación sugiere que la firma C-TELL COMUNICACIONES S.R.L, sea convocada a fin de negociar los temas relacionados con los Términos de Referencia, la metodología, la composición del equipo de personal, los insumos que aportará el Prestatario y las condiciones especiales del contrato y en caso que la negociación concluya exitosamente, la misma sea propuesta para la adjudicación"*

De igual manera el numeral 3.7 de las Políticas GN-2350-9 al referirse a la modalidad Selección Basada en las Calificaciones de los Consultores (SCC), establece: *"...Se pedirá a la firma seleccionada que presente una propuesta técnica conjuntamente con una propuesta de precio y se la invitará luego a negociar el contrato."*

En este sentido el numeral 2.24 de las precitadas políticas indican: *"Las negociaciones deben incluir la discusión de temas relacionados con los TR, la metodología, la composición del equipo de personal, los insumos que aportará el Prestatario y las condiciones especiales del contrato. Los acuerdos que se tomen sobre estos temas no deben alterar sustancialmente los TR iniciales ni los términos del contrato, de tal manera que no se afecten la calidad del producto final, su costo y la validez de la evaluación inicial. No se deben efectuar reducciones importantes de los insumos de los servicios con el solo propósito de ajustarse al presupuesto. Los TR definitivos y la metodología*

Lic. Carlos Martín Ovando
Coord. Adquisiciones UEP PAAD
Ministerio de Tecnología de la Información y Comunicación MITIC

Jose G. Moreira

Fernando Martinez

Viana Cuquejo

Ing. DANILO BELLÓN

convenida deben incorporarse en la sección "Descripción de los Servicios", que formará parte del contrato"

Continúa diciendo en el numeral 2.25: *"No se debe permitir que la firma seleccionada efectúe sustituciones del personal clave, a menos que las partes convengan en que un retraso indebido del proceso de selección hace inevitable tal sustitución o que tales cambios sean fundamentales para alcanzar los objetivos de los servicios. Si este no fuera el caso y si se determina que en la propuesta se ofrecieron servicios de personal clave sin haber confirmado su disponibilidad, el Prestatario puede descalificar a la firma y continuar el proceso con la siguiente firma mejor calificada. El personal clave que se proponga como reemplazo debe tener calificaciones profesionales iguales o mejores que las del personal clave propuesto inicialmente"*

El numeral 2.26 dispone: *"En el curso de las negociaciones de precio se deben aclarar las obligaciones tributarias de la firma de consultores en el país del Prestatario (si las hubiere) y la forma en que dichas obligaciones han sido o deben ser incorporadas en el contrato. En virtud de que los pagos en Contratos de Suma Global (CSG) se basan en la entrega de resultados (o productos), el precio ofrecido debe incluir todos los costos (tiempo del personal, gastos generales, viajes, gastos de hotel, etc.). Por consiguiente, si el método de selección para la adjudicación de un Contrato de Suma Global incluye el precio como factor de selección, éste no debe ser negociado. En el caso de Contratos por Tiempo Trabajado (CTT), el pago se fundamenta en aportes de la firma (por tiempo trabajado de su personal y gastos reembolsables), y el precio ofrecido debe incluir los honorarios del personal y un estimado de los gastos reembolsables. Cuando el método de selección incluye el precio como un factor de evaluación, solamente en casos excepcionales se pueden negociar los honorarios del personal; por ejemplo, si los honorarios propuestos son más altos que los que normalmente proponen los consultores en contratos similares. Por consiguiente, la prohibición de negociar no elimina el derecho del contratante de solicitar aclaraciones y, si los honorarios son muy altos, solicitar un cambio en dichos honorarios, una vez que se haya consultado previamente con el Banco. Los gastos reembolsables se pagarán contra gastos reales incurridos previa presentación de los comprobantes correspondientes y, por lo tanto, no están sujetos a negociación. Sin embargo, si el contratante quiere definir niveles máximos a precios unitarios en ciertos gastos reembolsables (como son los gastos de viaje y las tarifas de hotel), en la SP se indicará la información sobre los niveles máximos de las tarifas o se definirá una tarifa de subsistencia diaria."*

Finalmente, el punto 2.27 de las Políticas establece: *"Si las negociaciones no culminan en un contrato aceptable, el Prestatario las dará por concluidas y debe invitar a negociaciones a la siguiente firma mejor clasificada. El Prestatario debe consultar al Banco antes de tomar esta decisión. Se debe informar al consultor sobre las razones que terminaron con las negociaciones. Una vez iniciadas las negociaciones con la siguiente firma mejor clasificada, el Prestatario no debe abrir nuevamente las negociaciones anteriores. Después de que las negociaciones hayan finalizado exitosamente, y que el Banco haya emitido su "no objeción" al contrato negociado, el Prestatario debe notificar con prontitud a las demás firmas incluidas en la lista corta que sus propuestas no fueron seleccionadas"*

Lic. Carlos Martín Ovando
Coord. Adquisiciones UEP PAAD
Ministerio de Tecnología de la Información y Comunicación MITIC

José G Moreira

Fernando Martinez

Viviana Lugo

Ing. DANILO BELLÓN

Viviana Mendieta

2. NEGOCIACIONES

Conforme lo anterior, se procedió a realizar las negociaciones relacionadas a: a) Los Términos de Referencia y la metodología propuesta; b) La composición del equipo de personal y c) negociaciones de precio.

2.1. TDR y Metodología Propuesta

Analizada la Metodología propuesta se concluye que la firma ha comprendido el alcance de la consultoría y en consecuencia la metodología propuesta responde sustancialmente a las actividades previstas en la consultoría.

No obstante, se solicitó que se incluya actividades para mejorar el desempeño del sistema agregando escalabilidad y backup. Al efecto se presenta una ampliación del documento TECH-2 el incorpora las actividades solicitadas.

La metodología propuesta incluye, define y sistematiza de manera correcta el conjunto de actividades y procedimientos que se seguirá durante el desarrollo de la consultoría para el logro de los objetivos

De igual manera el plan de trabajo se presenta coherente en función a la metodología y composición del equipo propuesto.

2.2. Composición del Equipo

El equipo propuesto en la etapa de solicitud de propuestas responde sustancialmente a lo requerido en los Términos de Referencia, excepto por dos consultores, específicamente para los cargos de Instructor y Administrador de Base de Datos respectivamente.

En este sentido, en el proceso de negociación se presentó el CV del Sr. Juan Ovelar en sustitución del Sr. Cristian Colbes para el cargo de Instructor.

Verificado el CV la representante del área técnica da por cumplido el requerimiento establecido en la Solicitud de Propuestas.

De igual manera se presentó el CV del Sr. Victor Fleitas en sustitución del Sr. Fernando Martinez, para el cargo de Administrador de Base de Datos.

Verificado el CV la representante del área técnica da por cumplido el requerimiento establecido en la Solicitud de Propuestas

Adicionalmente se le consulto a la firma si mantiene el personal propuesto y confirma su disponibilidad para la consultoría, a lo que responde de manera afirmativa, por lo tanto se da por cumplida la negociación respecto a la composición del equipo.

2.3. Negociaciones de Precio

En relación al precio las Políticas establecen que durante las negociaciones de precio se deben aclarar las obligaciones tributarias de la firma de consultores en el país del Prestatario (si las hubiere) y la forma en que dichas obligaciones han sido o deben ser incorporadas en el contrato

En este sentido, la propuesta económica presentada por la firma conforme lo establecido en el Formulario FIN-1, asciende a la suma de Gs. 761.720.000 (Guaraníes setecientos sesenta y un millones setecientos veinte mil) Impuestos Excluidos.

En este punto, el numeral 2.22 de las Políticas GN-2350-9 dispone: *"Para propósitos de evaluación, el "precio" debe excluir los impuestos nacionales indirectos que sean*

Lic. Carlos Martín Ovando
Coord. Adquisiciones UEP PAAD
Ministerio de Tecnología de la Información y Comunicación MITIC

José G. Moreira

Fernando Martinez

Viviana Duque

Ing. DANILO BELLÓN

identificables y que apliquen al contrato y los impuestos aplicables a las remuneraciones de los consultores no residentes en el país del Prestatario que se deban pagar al mismo" Conforme lo anterior corresponde realizar el desglose del precio del contrato de la siguiente manera:

Monto sin impuestos	761.720.000
IVA	76.172.000
Monto total del contrato con impuestos	837.892.000

De igual manera el Formulario FIN-2 resume de manera correcta el desglose de remuneración y gastos reembolsables, según lo indicado en el Formularios FIN-3 y el formulario FIN-4 respectivamente, sin embargo, el orden de los precios en el formulario FIN-2 no se encuentran ordenados conforme el formato establecido, así mismo, en el caso del Formulario FIN-3 se debe incluir la tarifa remuneración persona-mes según los montos establecidos en la declaración del Consultor con respecto a costos y cargos, por lo tanto se solicita a los representantes de la firma C-TELL Comunicaciones realice los ajustes de forma a dichos formularios a fin de incluirlos en el contrato negociado.

3. CONCLUSION

Verificado los puntos negociados se concluye que la negociación ha resultado exitosa, con lo cual se procede a incorporar los puntos acordados al contrato negociado, el cual se adjunta como señal de conformidad de ambas partes.

Sra. Viviana Mendieta
Jefa del Departamento de Inclusión Digital

Sra. Virna Cuquejo
PM Economía Digital
Programa de Apoyo a la Agenda Digital.

Sr. Carlos Martin Ovando
Coordinador de Adquisiciones Programa de Apoyo a la Agenda Digital

Sr. Fernando Martinez
Representante
C-TELL Comunicaciones

José G. Moreira

Sr. Jose Moreira
Representante
C-TELL Comunicaciones

Sr. Danilo Bellon
Representante Legal
C-TELL Comunicaciones.

José G. Moreira