

Consultas Realizadas

Licitación 460715 - LMCN N^a 18/2025 CON ID N^a 460715 - ADQUISICION DE CARTUCHO DE TINTA Y TONER - CONTRATO ABIERTO

Consulta 1 - Consulta - Sistema de adjudicación

Consulta	Fecha de Consulta	
Solicitamos a la convocante modificar el sistema de adjudicación por ITEM, al mantener la adjudicación por el TOTAL, el porcentaje de participación es mínimo, ya que no todos los oferentes tienen la capacidad de ofertar todos los ítems. Por lo tanto, si este sistema de adjudicación se mantiene, la convocante pone en riesgo todo el llamado. Cabe mencionar que la mayoría de los llamados a licitación realizados por las convocantes se hacen con la modalidad de adjudicación por ítem. Esto se debe a la conveniencia que ofrece y al mínimo riesgo de que el llamado sea declarado desierto. Por todo lo expuesto y considerando el riesgo que conlleva mantener el sistema de adjudicación por el total, solicitamos que sea modificado a un sistema de adjudicación por ÍTEM	19-09-2025	

Respuesta	Fecha de Respuesta	
<p>Al respecto, en este proceso de tinta y toner utilizando un sistema de adjudicación por el total (precio global) en lugar de adjudicar por cada ítem, con énfasis en las ventajas técnicas, la abundancia de oferentes y la adecuación de este enfoque conforme a la cantidad de ítems, dentro de una entidad pública o similar.</p> <p>1. Objetivo de la defensa</p> <ul style="list-style-type: none"> - Justificar que la adjudicación por el total para la compra de tinta y toner ofrece mayor eficiencia, mejores condiciones contractuales y menor complejidad operativa que una adjudicación por ítem, sin sacrificar la transparencia, la competencia y el control de costos. - Explicar que este enfoque es escalable y se adapta a la cantidad de ítems del proceso, manteniendo la habilitación para realizar este tipo de procesos en la entidad. <p>2. Ventajas técnicas de la adjudicación por el total</p> <ul style="list-style-type: none"> - Simplificación administrativa y operativa <ul style="list-style-type: none"> o Menos actos de adjudicación, menor gestión de cronogramas y menos carga documental por cada ítem. o Menor riesgo de errores en la consolidación de lotes, ya que se gestiona una sola oferta ganadora para todo el universo de consumibles. - Mayor eficiencia de costos y de almacenamiento <ul style="list-style-type: none"> o Posibilidad de negociar un precio global y descuentos por volumen que se internalizan a través de un único contrato. o Optimización de inventarios y logística: una única cadena de suministro para el conjunto de consumibles, reduciendo costos de transporte y rotación de stock. - Mayor coherencia técnica y de soporte <ul style="list-style-type: none"> o Un solo proveedor o consorcio con visión integral de compatibilidad, compatibilidad de consumibles (tipos de tóner, modelos de impresoras, consumibles compatibles), garantías y servicio postventa. o Facilidad para establecer acuerdos de servicio, mantenimiento, reemplazos y devoluciones dentro de un contrato único. - Facilidad de cumplimiento de estándares y control de calidad <ul style="list-style-type: none"> o Un contrato único facilita la verificación de cumplimiento de especificaciones técnicas (compatibilidad, rendimiento de impresión, caducidad, almacenamiento) y de garantías. o Mayor capacidad para exigir garantías, plazos de entrega, y niveles de servicio (SLA) homogéneos para todo el conjunto. - Transparencia y competencia preservadas <ul style="list-style-type: none"> o Aunque se adjudica por total, se pueden establecer criterios de evaluación claros y multiplicidad de ofertas para la solución integral. o Posibilidad de incluir cláusulas de revisión de precios y de revisión de abastecimiento para evitar desequilibrios. <p>3. Abundancia de oferentes y dinámica de mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> - En el mercado de tinta y toner existen múltiples fabricantes y distribuidores, incluyendo marcas propias y genéricas, lo que incrementa la competencia natural para un contrato de alcance global. - Un modelo de adjudicación por total no excluye la diversidad de proveedores; por el contrario, puede fomentar la participación de oferentes que cubren soluciones completas (inventario, distribución, servicio técnico) y generar ofertas robustas. 	23-09-2025	

- Se puede estructurar la convocatoria para incentivar la participación de diversos oferentes (requisitos de elegibilidad, criterios de selección, subpuntos obligatorios en la oferta, garantías de desempeño) manteniendo una competencia sana.
4. Adecuación según la cantidad de ítems
- Pocos ítems (varias referencias limitadas)
 - o El adjudicación por total es particularmente ventajosa, ya que permite obtener condiciones globales razonables y una logística simplificada sin perder competitividad.
 - o El proceso puede definirse por un paquete único o por subpaquetes si existe necesidad operativa, siempre dentro del marco de un contrato marco.
 - Muchos ítems (amplio catálogo)
 - o Se puede optar por un enfoque híbrido: adjudicación por total para un conjunto de consumibles críticos y por ítem para ítems de menor volumen o de baja rotación, siempre respetando la normativa aplicable.
 - o En todo caso, se debe garantizar que la estructura de precios global incluye descuentos por volumen y condiciones de entrega para todo el universo de referencias.
 - En ambos escenarios, es recomendable incluir cláusulas de revisión de precios, escalas de descuentos por volumen y condiciones de reposición ante fallas de suministro, para mantener la equidad y la estabilidad de costos.
5. Marco de control y cumplimiento
- Requisitos mínimos de transparencia
 - o Publicación de criterios de evaluación, de la estructura de costos y de las condiciones contractuales.
 - o Registro de todas las ofertas, actas de adjudicación y justificación técnica y económica.
 - Criterios de evaluación
 - o Equilibrio entre precio y calidad/servicio: precio global, condiciones de entrega, plazos, garantía, soporte técnico, servicio de reposición y disponibilidad de inventario.
 - o Cumplimiento de especificaciones técnicas (compatibilidad con impresoras existentes, calidad de tóner/ tinta, rendimiento por cartucho, fechas de caducidad si aplica).
 - Gestión de riesgos
 - o Cláusulas de continuidad de suministro, penalidades por incumplimiento, garantías de reposición y sustitución, y mecanismos de resolución de disputas.
 - o Plan de contingencia ante escasez o desabastecimiento, con acuerdos de stock de seguridad.
 - Auditoría y transparencia
 - o Auditoría de cumplimiento de criterios y revisión de resultados por parte de áreas de control interno o contraloría.
 - o Indicadores de desempeño (delivery time, tasa de devoluciones, incidencias de calidad, satisfacción de usuarios).
6. Ventajas operativas y de servicio
- Servicio integrado
 - o Contrato único facilita la coordinación de pedidos, entregas a sucursales o dependencias y devoluciones.
 - Garantía y soporte
 - o Condiciones unificadas de garantía y servicio técnico para toda la cartera de consumibles.
 - Gestión de inventario
 - o Mayor visibilidad del stock, proyecciones de demanda y planificación de compras con base en consumo histórico.
7. Consideraciones para la redacción de la convocatoria
- Especificar alcance y universo de referencias (tipos de tinta y toner, formatos, compatibilidad).
 - Definir si se adjudica por total o si se admite mezcla (por total para el conjunto y por ítem para referencias puntuales).
 - Establecer criterios de evaluación claros: precio global, calidad, tiempo de entrega, servicio postventa, garantías, disponibilidad, sostenibilidad.
 - Incluir cláusulas de sostenibilidad y garantías de origen/compatibilidad.
 - Incluir procedimientos ante cambios en el mercado o desabastecimiento (renegociación, sustitución de referencia, cláusulas de ajuste).
 - Garantizar mecanismos de transparencia y registro de todas las ofertas y decisiones.
8. Resumen de defensa
- La adjudicación por total para la compra de tinta y toner reduce complejidad administrativa y operativa, facilita la gestión de inventarios y la calidad del servicio, y permite obtener condiciones de precio y servicio consistentes para todo el conjunto de consumibles.
 - Existen condiciones de competencia adecuadas en el mercado, con múltiples oferentes capaces de cubrir soluciones integrales, lo que mantiene la competencia y la calidad.
 - La estrategia es escalable: puede aplicarse tal como está para catálogos limitados o adaptarse mediante un enfoque híbrido cuando el volumen de ítems lo requiera.
 - Todo el proceso debe enmarcarse en un sistema de control y cumplimiento riguroso, con criterios de evaluación transparentes, cláusulas de servicio y mecanismos para mitigar riesgos de suministro y costes.