

# **ACLARACIÓN DE PREGUNTAS AL PLIEGO LICITATORIO -**

## **ITBCOL0048**

El Consejo Noruego para Refugiados – NRC se permite aclarar a todos sus potenciales oferentes las siguientes inquietudes que se hicieron llegar al correo [co.logistics@nrc.no](mailto:co.logistics@nrc.no) referentes a la **ITBCOL0048 – CONTRATACION MARCO DE LARGO PLAZO PARA SUMINISTRO DE LAPTOPS, IMPRESORAS, SCANNERS Y EQUIPOS DE RED ENTREGADOS EN LAS OFICINAS DE NRC COLOMBIA**

### **GENERALIDADES**

1. Sección 10: De que forma el consejo noruego para refugiados avalaría el crédito para el personal y cuál sería el respaldo el mismo  
**R/ TA: En esta sección se solicita que el proveedor indique el beneficio y los requerimientos que tendría para el NRC de tal manera que pueda proteger su inversión, especifique sus requisitos para ofrecer el beneficio.**
2. Con respecto a los equipos los requieren instalados en algún lugar. Específicamente la entrega es en Bogotá (La entrega de los equipos incluye regiones.)
3. De necesitarse realizar entregas en más de un sitio, por favor indicar direcciones y cantidades de equipos por sedes.  
**R/ TA: Los equipos pueden ser entregados en en los puntos de acopio de nuestras oficinas de terreno que quedan en zona Urbana de Cúcuta, Popayán, Ipiales, Florencia, Quibdó y Bogotá. En la descripción de la contratación y en la oferta económica se añadieron filas para que el proveedor haga una oferta del precio del envío a las oficinas para cada ítem o grupo de ítems a cada una de estas ciudades.**
4. Con respeto a las marcas podemos cotizar otras marcas que cumplan las mismas especificaciones técnicas.
5. ¿Es posible realizar una oferta diferente a las marcas estipuladas en el documento que cumplan obviamente con especificaciones equivalentes?  
**R/ TA: No, se hizo una revisión final de las marcas y especificaciones y la evaluación se hará específicamente en el caso de laptops, impresoras, scanner y equipos de red para lo requerido. Se han atendido múltiples inquietudes al respecto y el resultado de la SECCIÓN 4: DESCRIPCIÓN TÉCNICA DE LA OFERTA – CONTRATO DE SUMINISTRO y respectivamente de la SECCIÓN 6: PROPUESTA DE PRECIOS FIJOS acata en la mejor medida las inquietudes de los potenciales proponentes.**
6. Las fundas solicitadas se pueden cotizar un poco más grandes a las solicitadas es decir 5 mm adicionales  
**R/ TA: Puede hacerlo. La valoración de la oferta sin embargo no se va a hacer únicamente por el costo sino por la calidad ofrecida.  
Por favor allegue el mejor detalle de las fundas en la sección 8.**

7. Actualmente para este tipo de negociaciones trabajamos en conjunto con un socio estratégico podemos presentar la propuesta en conjunto para efectos de experiencia.  
**R/ TA: De acuerdo a la cláusula 4 de la sección 3 Las ofertas presentadas por un Consorcio, Asociación o Joint Venture de dos o más empresas conformadas para presentar una oferta, no serán aceptadas. Sugerimos que se presente solo la empresa que tiene la experiencia.**
8. De acuerdo al numeral 3 (calendario Y plazo de presentación), quisiéramos consultar a NRC si en la etapa de apertura de la licitación por NRC pueden hacer presencia los proponentes que se presentaron propuesta.  
**R/ TA: No. La apertura se hace en el momento del cierre por un comité de apertura designado por la dirección de país y no hace parte de esta dinámica ningún externo a la organización mas allá de la revisoría fiscal.**
9. Confirmar si únicamente es aceptada la oferta económica y la garantía de seriedad De la propuesta en Dólares Americanos (USD) o si también la aceptan en pesos colombianos.  
**R/ TA: La Oferta debe hacerse en Dólares ya que los precios fijos durante el periodo de contratación serán en dólares. La garantía de seriedad se puede hacer en Pesos Colombianos.**
10. Confirman si es correcto interpretar que los proponentes pueden presentar propuesta por LOTE independiente (LOTE 1, LOTE2, LOTE3, LOTE4).  
**R/ TA: Es correcto, su organización puede ofertar para la totalidad, o para uno dos o tres lotes independientes. El archivo de Oferta económica tiene dos hojas. En la primera pueden ofertar por la totalidad. En la segunda pueden esconder o eliminar loter para presentar solo los que son de su interés.**
11. En relación a la solicitud de cotización de equipos meraki necesitamos que nos confirmen si el CONSEJO NORUEGO PARA REFUGIADOS –NRC ya posee algún equipo de esta marca, si es así y los equipos se van a conectar a los mismos portales de administración que ya existen, debemos conocer que versión de licencia poseen, ya que por recomendación del fabricante debemos tener en cuenta la homogeneidad de las licencias en relación a las características que se puedan habilitar entre la versión advanced o la versión Enterprise. Si necesitan alguna aclaración, el fabricante a través de una Webex tiene la disposición de colaborarnos. El interés es que se presente la mejor opción para ustedes como clientes.
12. En relación al lote 4, podemos ofrecer otra marca de equipos AP que cumplan o sean técnicamente iguales a los solicitados, ¿es mandatorio ofrecer Cisco Meraki?  
**R/ TA: Si tenemos un portal Global. Las licencias que usamos están descritas en la SECCIÓN 4: DESCRIPCIÓN TÉCNICA DE LA OFERTA – CONTRATO DE SUMINISTRO y respectivamente de la SECCIÓN 6: PROPUESTA DE PRECIOS FIJOS. Esto hace mandatorio que se ofrezcan exclusivamente CISCO MERAKI.**
13. Con respecto al ítem 14. MONEDA DE LA OFERTA Y DE PAGO de la SECCIÓN 3: De manera respetuosa nuestra solicitud es que la cotización sea en Dólares, pero que los pagos sean realizados en pesos. Liquidados de acuerdo al valor ofertado en dólares. Utilizando la TRM del día de entrega de los equipos. Lo anterior debido a que todos nuestros proveedores nos venden en pesos y sus pagos se realizan de la misma forma en pesos, tomando como referencia la TRM de entrega.

**R/ TA: Muchas gracias, hicimos la corrección en el pliego. La cotización se hace en Dólares pero cada compra se hará a través de una PO (Orden de Compra) en Pesos Colombianos a la tasa del día de la negociación. No a la tasa de la entrega.**

**Es importante recalcar que el precio que se compromete en la PO (Orden de Compra) no se cambia. Si se envía una Orden de Compra el Proveedor debe aceptar inmediatamente la compra a esa tasa mediante la aceptación de dicha Orden. La factura al final debe radicarse con una copia de la Orden de compra en nuestras oficinas y el valor de la factura y de la Orden de Compra deben coincidir o no serán aceptados los equipos, ni la facturación.**

14. Cuanto seria el tiempo de la contratación a largo plazo

**R/ TA: Dos años con posibilidad de renovar uno mas.**

15. El proponente debe contar con una experiencia mínima en contratos relacionados a la actividad del proceso, en cuanto a salario mínimo o cantidad de contratos etc.

**R/ TA: Cantidad de contratos por valores similares al del total de contratación al que se presenta o al del lote.**

16. Solicitamos a la entidad nos aclare el tipo de negociación que aplica para esta contratación (compraventa, leasing operativo, financiación, arrendamiento).

**R/ TA: Compraventa. Sin embargo, es importante aclarar que a partir de esta contratación se establecerá un Contrato Marco o de Largo Plazo por un periodo de tiempo a unos precios fijos en Dólares. Que la organización con esta contratación no se obliga a erogar completamente el monto comprometido y que la compra estará limitada a las Órdenes de Compra por necesidades puntuales de este tipo de equipos. Por otra parte, este tipo de contratación no implica de ninguna manera exclusividad del NRC con el o los proveedores que se terminen contratando.**

17. El Consejo Noruego para Refugiados (NRC por sus siglas en inglés) es una organización no gubernamental internacional, independiente, humanitaria, sin ánimo de lucro, por su tipo de organización y conformación ¿están exentos del pago de impuestos a las ventas?

18. Si el punto anterior es afirmativo, por favor hacer llegar la resolución de la excepción de dichos impuestos.

**R/ TA: Su oferta debe hacerse considerando el pago de los impuestos a que hubiera lugar. Sin embargo, algunos recursos del NRC están exentos del pago de IMPUESTOS de orden NACIONAL EN VIRTUD DE LEY 788 DE 2010 / DECRETO REGLAMENTARIO 540 DE 2004.**

**En el momento en que el NRC haga uso de estos recursos lo hará saber en la Orden de compra que llevará el cálculo de los precios comprometidos antes de impuestos y en su momento para cada compra se allegarán los soportes de cada exención.**

19. Que alcance tiene el despliegue de los equipos ¿entrega con pruebas básicas de funcionamiento, encendido y verificación de los componentes instalados en un único punto sin instalación en los puestos de cada funcionario? ¿o es únicamente suministro sin instalación?

20. Favor aclarar si los equipos activos cisco necesitan soporte y puesta en marcha o solo es suministro?.

**R/ TA: El alcance de esta contratación es Suministro sin instalación.**

21. En relación a la experiencia, se debe adicionar documentación para cada uno de los lotes  
**R/ TA: Es deseable y será bien valorada. Sin embargo, su experiencia en un lote puede ser significativa para su oferta en total.**
22. Para poder presentarnos en la licitación de la referencia, es necesario que primero nos inscribamos como PROVEEDORES PRECALIFICADOS y que la entidad nos acepte como tales  
**R/ TA: Todos los proveedores del NRC deben precalificarse. En el momento de la evaluación un punto importante de la calificación es que efectivamente haya hecho el proceso de precalificación descrito en la sección ¿Cómo ser proveedor de NRC?.**
23. En las configuraciones de los portátiles solicitados se presentan errores.
- En el Laptop tipo 2 se solicita un portátil Elitebook 840 G5 core i7 con 16GB en ram y disco duro de 256GB SSD. Este modelo únicamente viene con disco duro de 512GB SSD
  - En el Laptop tipo 4 se solicita Elitebook 840 G5 core i7 con 8GB en ram y disco duro de 256GB. Este modelo únicamente viene con disco duro de 512GB SSD.
- R/ TA: Las especificaciones técnicas han sido revisadas por el equipo de ICT el día 6-02-2019. Por favor revisen la última actualización de los archivos de la licitación para verificar que su oferta se haga sobre el último ajuste.**
24. Por favor confirmar la fecha de recepción de ofertas:

**R/ TA: VIERNES 15 DE FEBRERO DE 2019**

25. Muy amablemente solicitamos a la entidad aclarar si las entregas son parciales o es una sola entrega por lote.  
**R/ TA: La organización con esta contratación no se obliga a erogar completamente el monto comprometido y la compra estará limitada a las Órdenes de Compra por necesidades puntuales de este tipo de equipos, las entregas por lo tanto son parciales. Por otra parte, este tipo de contratación no implica de ninguna manera exclusividad del NRC con el o los proveedores que se terminen contratando.**
26. 1. De acuerdo a lo señalado en la Sección 3, *Condiciones Generales de Licitación*, numeral 13, *precios de la oferta*, 13.5, *literal a*:

*Los precios presentados por cualquier Licitante deberán ser verificados para detectar errores aritméticos y para lo que podrían considerarse tarifas poco razonables durante la evaluación. Cuando se identifican errores, se pueden tomar uno o más de los siguientes pasos:*

*a) Si las tarifas se consideran no realistas o no razonables, pueden ser alteradas por acuerdo mutuo, si y solo si el proveedor resulta ser el adjudicatario de la licitación en el análisis de ofertas a partir de su oferta inicial. Una nota en el Análisis de Ofertas y en el Acta de Comité de Compra serán necesarios en este caso.*

Agradezco nos puedan aclarar este párrafo ya que se puede prestar para malas interpretaciones como puede ser que el Adjudicatario de la licitación presentó precios no realistas o no razonables, adjudicársele la licitación y luego por mutuo acuerdo las tarifas pueden ser alteradas ?. En este orden de ideas se puede entender como si un oferente se

presenta con precios muy económicos, ganarse la licitación y luego ajustar los precios por mutuo acuerdo?

**R/ TA: Muchas gracias, en algunos casos este tipo de errores corresponde a errores de traducción.**

**La cláusula definitiva del Pliego ha sido modificada de la siguiente manera:**

*13.5 Los precios presentados por cualquier Licitante deberán ser verificados para detectar errores aritméticos, el equipo de Logística dentro de su evaluación hará un Análisis de Precios Unitarios (APU) para cada oferta. Sobre el resultado del APU se hará la evaluación en el Análisis de Ofertas (BA). Si luego del APU el equipo evaluador en el comité de decisión expone la existencia de tarifas poco razonables durante la evaluación, se pueden tomar uno o más de los siguientes pasos:*

*a) Si las tarifas se consideran no realistas o no razonables, el equipo evaluador de las ofertas en el comité de decisión puede comunicar formalmente por escrito al proponente antes de la adjudicación y solicitar que se envíe una rectificación de la oferta económica en las mismas condiciones de la inicial con un plazo no mayor a 3 días hábiles. La oferta será abierta en una nueva reunión del comité y sobre esta definitiva se tomará una decisión para adjudicar. Sobre estos precios verificados el proponente expedirá las pólizas del caso y se comprometerá a mantener los precios durante el periodo de la contratación. Una nota en el Análisis de Ofertas y en el Acta de Comité de Compra serán necesarios en este caso.*

*b) Si se detectan errores aritméticos en varias ofertas y al ser notificados los oferentes que han cometido el error, confirman o cambian su oferta y si posteriormente se adjudica el contrato, una nota aclaratoria a la Licitación se adjuntará para reflejar la situación con todas las pruebas de la correspondencia del caso.*

*c) Se recuerda al Licitante que es enteramente su responsabilidad asegurar la exactitud de su oferta. No se efectuará ninguna alteración en la oferta después de su presentación por los errores aritméticos descubiertos posteriormente, salvo lo dispuesto en a y b.*

**Estos procesos son completamente transparentes y auditables y cumplen con todas las exigencias de rendición de cuentas a nuestra casa matriz y a nuestros donantes.**

27. En las especificaciones para laptop 830 G5, se indica 13,5 " de tamaño de pantalla y según datos de fabrica es de 13,3". Favor aclarar este tamaño. Es posible suministrar el número de parte, (number part ) para cada uno de los items solicitados?.

**R/ TA: Tiene razón es 13.3" Por favor haga llegar en el anexo 8 la especificación, el detalle y el número de parte de su oferta.**

28. A que porcentaje % equivale el anticipo?.

**R/ TA: El NRC no da anticipos. Si la duda proviene de la cláusula 27 de la Sección 3, esta fue modificada y corresponde a un error del formato tipo haber dejado la póliza de manejo de anticipos en esta licitación. Para lo único que solemos dar anticipos es para Obras Civiles. Nuestra política de pagos es crédito a 30 días.**

29. SOBRE EL LOTE 4 - La referencia MS-220-8P-HW se encuentra "END OF SALE" - fin de venta, la cual no se puede solicitar al fabricante, este equipo es reemplazado con la siguiente referencia MS120-8FP-HW que son funcionalmente equivalentes.

**R/ TA: GRACIAS, LAS ESPECIFICACIONES HAN SIDO MODIFICADAS.**

30. Solicitamos a la entidad nos aclara que es "contratación macro o de largo plazo"

**R/ TA: Es contratación MARCO o de Largo Plazo. Hubo un problema de traducción de nuestros formatos en inglés para FRAMEWORK AND LONGTERM AGREEMENTS.**

**A partir de esta contratación tendremos un proveedor que a unos precios fijos nos va a proveer, sin requerir procesos de competencia particulares, los equipos durante un periodo de tiempo por un máximo de la estimación de la contratación sin que esto implique erogación total de lo estimado.**

### **31. ESTA CONTRATACIÓN ES EXCLUSIVA PARA PERSONAS JURIDICAS**

### **32. OBSERVACIONES TECNICAS**

Para los portátiles tipo 1 a 4

Solicitamos se revise el requerimiento del procesador Intel Core i7-8650U, el cual cuenta con la característica vPro y que permite diagnóstico y corrección remota entre otras características.

De no requerirse esta característica, proponemos cambiar al procesador Intel Core i7-8550U, el cual presenta una pequeña variación en la velocidad de reloj (1.8 GHz vs 1.9 GHz en el procesador i7-8650U), y representaría un ahorro importante en el presupuesto asignado para la adquisición de estos equipos.

Impresora Tipo 1 (Negro)

La impresora referenciada en la ficha técnica, HP LaserJet Pro M227fdn P/N G3Q79A no es una referencia aprobada por HP para Colombia.

En su reemplazo, la impresora HP LaserJet Pro M227fdw P/N G3Q75A, es de superiores características y está disponible para el mercado nacional, y el toner también es diferente, por lo que se debe cambiar del toner CF283X al CF230X, así mismo la referencia del Care Pack UH757E por el Care Pack UH764E.

Impresora Color

La impresora referenciada en la ficha técnica, HP LaserJet Color Pro M452dn, P/N CF389A no es una referencia disponible para Colombia.

En su reemplazo, la impresora HP LaserJet Color Pro M452dw P/N CF394A es de superiores características al presentar conectividad alámbrica y/o inalámbrica y está disponible para el mercado nacional con los mismos toners y Care Pack referenciado en la ficha técnica.

Switch Cisco Meraki

El switch Cisco Meraki MS220-8P-HW es una referencia en fin de vida, como lo anuncia el fabricante en documento adjunto, por lo que nos permitimos replicar el cambio que sugiere Cisco Meraki, y cuyo modelo de similar funcionalidad es el Cisco Meraki MS120-8LP-HW.

**R/ TA: Por favor revisar la última versión de la SECCIÓN 4: DESCRIPCIÓN TÉCNICA DE LA OFERTA – CONTRATO DE SUMINISTRO.**