

Montevideo, 17 de junio de 2015.-

Convenio Marco N° 1/2015
“Adquisición de PC de Escritorio y Portátiles”

ACLARACIÓN N° 2

Consultas de empresas interesadas:

Consulta N°1.

En la página 15 donde dice la moneda de cotización y precio será dólares estadounidenses, ¿se entiende que el pago a realizar del organismo es en la misma moneda? Caso contrario debiera ser al tipo de cambio pizarra vendedor del día del pago.

Respuesta N°1.

En el caso de Organismos que paguen en moneda nacional el Tipo de Cambio a utilizar será Dólar Pizarra Vendedor del día del pago.

Consulta N°2.

No existe un compromiso estimado de compra para los 6 meses y si, existen multas de porcentajes altamente elevados, entendemos que debería existir un compromiso mínimo de compra garantido, ya que en caso de negativa, esto iría contra los principios de obtener buenos precios ya que generaría costos adicionales de intereses, administración, penalidades por no rotación, etc. Sumado a los cambios de tecnología que se producen en 3 meses aprox., generando, como por la devaluación de la propia tecnología. ¿Es posible proveer la cantidad mínima?

Respuesta N°2.

La cantidad mínima a adquirir durante la vigencia del presente Convenio es de 85 (ochenta y cinco) unidades entre PC de escritorio y portátiles, de acuerdo a lo establecido en el Numeral 20 "Adjudicación" del Pliego de Condiciones Particulares.

Consulta N°3.

¿Es posible cotizar únicamente en el rango superior a 50 unidades?

Respuesta N°3.

No es posible cotizar únicamente el rango de 50 unidades. De acuerdo a lo establecido en el Numeral 18 "Cotizaciones y precios" del Pliego de Condiciones Particulares: **"...al momento de ofertar un ítem se deberá cotizar al menos el primer rango de 1 a 10 unidades"**.

Consulta N°4.

¿Compra mínima de 85 equipos entre pc y desktops?

Respuesta N°4.

Remitirse a la respuesta N° 2 del presente texto.

Consulta N° 5.

En la página 22, 24. Forma de pago, dice que los organismos compradores deberán cancelar las obligaciones emergentes de una compra a través de convenio Marco, en el plazo máximo, o de 60 días, ¿qué pasa si no sucede de esa forma?

¿Es posible negar la solicitud de compra de acuerdo a los malos antecedentes económicos de pagos y/o algún otro motivo justificado? Las tasas de interés moratorias aplicables debieran ser las de DGI.

Respuesta N°5.

Por el solo hecho de presentarse a este llamado se considera que el oferente conoce y acepta sin reservas los términos establecidos en el Pliego de Condiciones Particulares en todos sus artículos y anexos, sin perjuicio de lo establecido en el artículo 25 “Cumplimiento del convenio” del Decreto 42/015 de 27 de enero de 2015.

Consulta N°6.

Página 27, 2. Soporte y Mantenimiento, los plazos estipulados generaría contar con un sobre stock de equipos para poder cumplir, ya que es bien claro que en tecnología es imposible gestionar el RMA del fabricante en 3 días hábiles, y aun teniendo el stock para reposición, suponiendo que sea en el interior, ya no sería posible su cumplimiento. Las marcas tienen un proceso de RMA el cual se reporta a un call center al exterior, cumple los procesos internos que puede llevar varios días y luego se envía a un centro especializado para su reparación, que luego tiene un tiempo que no depende del distribuidor. ¿Es posible considerar un plazo de 30 días, ya que estamos en un período de prueba para todas las partes?

Respuesta N°6.

Se mantiene el plazo estipulado en el Pliego de Condiciones Particulares. El escenario de reposición en el interior del país no aplica en esta instancia ya que en las condiciones del pliego se indica que la entrega deberá realizarse en “Montevideo y área Metropolitana” (numeral 18, “Cotizaciones y precios”).