

RESPUESTA A CONSULTA EN CONVOCATORIA

Ref.: Rediseño e implementación del TMA Baires

Exp.: 3.000.028

Licitación Pública: 06/2018

CIRCULAR N° 4 – CON CONSULTA

Consulta N° 1

En el documento “Pliego de Condiciones Particulares” se menciona respecto a las garantías que:
“ARTÍCULO 10º - MANTENIMIENTO DE LAS OFERTAS

Las ofertas deberán garantizarse y permanecer válidas por un plazo de SESENTA (60) días corridos contados desde la fecha del Acta de Apertura de ofertas Técnicas. Vencido el plazo, EANA podrá solicitar la ampliación del plazo de mantenimiento de la Oferta, quedando a criterio de los oferentes la concesión de la prórroga o su retiro.”

¿Podrían por favor confirmar cual será la fecha del Acta de Apertura a partir de la cual deben contar los 60 días de vigencia de la Garantía de Mantenimiento de las Ofertas?

Respuesta: Desde la fecha del Acta de Apertura de Ofertas Técnicas previsto en la respuesta a la Consulta N° 10

Consulta N° 2

Apreciados señores:

Por medio de la presente, me dirijo a ustedes con el propósito de solicitar una prórroga adicional en la fecha de presentación de propuestas para el proceso licitatorio indicado en asunto hasta el próximo 10 de enero de 2019. De no ser posible extender el plazo hasta dicha fecha, agradezco se considere nuestra solicitud para extender unos días adicionales en el mes de diciembre de 2018, ya que la preparación de documentos legales y administrativos, así como los requisitos de presentación de los certificados de experiencia, que incluyen legalización y apostilla, para empresas extranjeras como la nuestra requieren de más tiempo. Estos trámites demandan la presentación ante las instituciones respectivas y el tiempo de gestión es bastante considerable.

Respuesta:

Dirigirse a la Consulta N° 10.

Consulta N° 3

Necesitaríamos confirmar con ustedes que la documentación adjunta es válida o si necesitamos realizar algún trámite adicional de traducción, apostillado, etc., antes de ser presentada.

Envío el Act of Incorporation, los Articles of Association, el POA de nuestra Country Manager y el Federal Corporation Information de XXXXXX.

Nuestra principal duda es si estos documentos pueden presentarse en inglés o si deben ser traducidos al español, y si necesitan ser notariados/apostillados.

Te agradecería mucho si nos pudieras ayudar a aclarar estos puntos.

Respuesta: Toda documentación que se encuentren en idioma extranjero deberá ser traducido al español. Asimismo, debe estar notariado.

Consulta N° 4

1) Considerando las implicaciones tributarias para un oferente extranjero con sede domiciliada en Argentina, ¿sería posible reconsiderar que la facturación y los pagos se hagan en Dólares Americanos en el exterior?

2) ¿Es el presupuesto de USD \$4,070,000 un valor de referencia o es este un presupuesto máximo que no debe ser excedido?

3) ¿Se requiere que el poder especial para la firma de la propuesta y del contrato sea notariado y apostillado?

4) En cuanto a la validez de la garantía, según el sitio web de EANA, el "Acta de Apertura de Ofertas Técnicas" se llevará a cabo el 10 de diciembre a las 11:30 am ART, por lo que la garantía será válida durante 60 días calendario en adelante. ¿Podrían por favor confirmar entonces que la garantía debe ser válida hasta el viernes 8 de febrero de 2019?

Agradecería si me pudieras confirmar la recepción de este correo para así informar al equipo involucrado que estas consultas serán consideradas para la próxima circular.

Respuesta: A continuación, encontrarán la respuesta a cada una de sus preguntas:

- 1) No es factible la posibilidad de reconsiderar ese punto.
- 2) Es solo un valor de referencia.
- 3) Solo se requiere notariado.
- 4) La garantía tiene que ser válida durante los 60 días calendario en adelante desde la fecha de apertura de ofertas técnicas prevista en la Consulta N° 10.

Consulta N° 5

Le escribo en cuanto a la Licitación Pública para el “REDISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DEL TMA BAIREs”,

En página 34 del PCP, CRITERIO 3.3 “Antecedentes acreditados por los comitentes en los contratos presentados por el oferente” se indica que el oferente tiene que justificar los antecedentes presentados por:

- “Cada antecedente que haya sido contabilizado en el criterio 3.2 deberá estar acompañado de una carta membretada, nota o informe, fechado y dirigido a EANA S.E. con Ref: “Licitación Pública para el

Rediseño e Implementación del TMA BAIREs”, sellado y firmado por un representante responsable del Cliente o de la empresa beneficiaria del proyecto”

Mis preguntas son:

- ¿La carta emitida por nuestro cliente o la empresa beneficiaria solo tiene que ser firmada por el representante responsable del cliente?
- En caso de que la carta original esté redactada en español y una vez la carta firmada por el cliente, ¿Hace falta realizar otra formalidad?

Le agradecería confirmara los puntos listados anteriormente.

Respuesta: A continuación, encontrarán las respuestas a sus consultas:

- 1) Sí, tiene que estar firmado y evaluado por el representante responsable del Cliente.
- 2) No necesitará de ninguna otra formalidad.

Consulta N° 6

En relación a la Licitación Pública N° 06/2018 por el "REDISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DEL TMA BAIREs", entro en contacto con ustedes en nombre de xxxxxxxxxxxxxx (XXXXX), miembro del consorcio liderado por xxxxxxxxxxxx.

Nuestro consorcio está conformado por XXXXXX (prime del proyecto) e XXXXX (líder técnico y gestión del proyecto), con los siguientes subcontratistas: XXXX (diseñador certificado de procedimientos), XXXXX (expertos en diseño de espacio aéreo PBN según el Doc. XXXX de XXXX) y XXXX (proveedor de servicios de navegación aérea en XXXXX).

Por razones logísticas y de agenda, a nuestro personal más operacional y técnico no le fue posible acudir a la reunión y las visitas realizadas durante esta semana. Como saben, por nuestra parte solo pudieron asistir representantes de XXXXXXXX e XXXXXXX. Somos conscientes de la suma importancia que tienen estas reuniones y visitas para la buena definición de una propuesta sólida y completa que se adapte a las necesidades de EANA.

Por ello, nos gustaría solicitarles por medio de la presente carta la posibilidad de una segunda oportunidad de reunión y visitas la primera semana de diciembre, (por ejemplo, el día 3 y el día 4), aunque por supuesto somos flexibles y estamos abiertos a otras fechas y/o duración según su disponibilidad y criterio. En esta visita aseguraríamos la presencia de representantes del consorcio expertos a nivel operacional y en diseño de espacio aéreo, en concreto de XXXXXXX, XXXXX y XXXX, que puedan recoger de manera más adecuada sus solicitudes de cara al proyecto y nuestra propuesta técnica.

Asimismo, aprovechamos esta oportunidad para solicitar también una extensión de al menos dos semanas en el plazo de entrega de la oferta, con el objetivo de tener un margen más amplio para incorporar los inputs de esta visita, perfeccionar nuestra propuesta y entregar la oferta con la mayor celeridad posible.

Agradecemos de antemano su cordial comprensión y quedamos a la espera de su respuesta.

Respuesta: Se podrá celebrar una reunión o videoconferencia, pero por planteos que no hayan surgido en las visitas y reuniones realizadas, ya que estuvieron presentes representantes de todos los oferentes y conocen los temas tratados.

Si aceptan realizar esta reunión solicitamos que nos envíen una semana antes las preguntas a tratar. La misma será comunicada a todos oferentes que participaron de las reuniones que ya se realizaron.

Consulta N° 7

Por medio de la presente, me dirijo a ustedes con el propósito de solicitar aclaración con respecto a lo siguiente:

1. GARANTIAS: Teniendo en cuenta el artículo #7 del documento PCP, en donde se definen las Garantías, agradecemos su confirmación con respecto a los siguientes puntos:

a. Obligación de emisión de las garantías: ¿Las tres (3) garantías indicadas en dicho artículo son de constitución obligatoria para la presentación de la oferta? Comprendemos que la única garantía obligatoria es la garantía de mantenimiento de la oferta (por el 5% del monto total de la oferta) y que las dos (2) garantías restantes (de impugnación y la contragarantía) son facultativas según la decisión del postor. ¿Podrían confirmar si esto es correcto por favor?

b. Emisión de garantías desarticulada: En caso que las 3 garantías sean obligatorias según respuesta al punto 1.a., para los Consorcios y Uniones Transitorias de Empresas, ¿podrían por favor confirmarnos si todas las garantías deben ser emitidas por una sola empresa miembro del consorcio o UTE? O bien ¿si pueden repartirse entre las diferentes empresas miembros del consorcio o UTE?

c. Duración de las garantías: Respetuosamente agradecemos se aclare la duración de cada una de las garantías:

i. De mantenimiento de la Oferta: Entendemos que su duración es de “60 días corridos contados desde la fecha del Acta de Apertura de ofertas Técnicas” de acuerdo con el Artículo # 10 del documento PCP y con “renovación automática por períodos de treinta (30) días corridos, salvo que el Oferente hiciese saber su voluntad expresa de desistir de la Oferta con no menos de diez (10) días corridos de antelación a su vencimiento” de acuerdo con el artículo # 8 del documento PCG. ¿Podrían por favor confirmarnos cuál es el número máximo de renovaciones que se contemplan o el periodo máximo de renovación para esta garantía de mantenimiento de la oferta?

ii. De Impugnación: ¿Podrían por favor confirmar la duración de esta garantía y su forma de operación? Entendemos que, si se decide realizar un acto de impugnación, dicha garantía deberá ser constituida por el oferente y su monto será reembolsado si la oposición tiene lugar. En caso contrario, ¿EANA retendrá el monto de la garantía?

iii. Contragarantía: Como se indica en el artículo #7 del documento PCP, la contragarantía debe ser “por el equivalente a los montos que reciba el Adjudicatario como adelanto de fondos en los casos que así se estableciera.” Con respecto a la duración de esta garantía, comprendemos que será a definir entre el adjudicatario y EANA al momento del contrato, razón por la cual esta “contragarantía” solo se debería establecer cuando la licitación sea adjudicada ¿Podrían confirmar si esto es correcto por favor? Adicionalmente, ¿podrían por favor aclarar si tienen estipulado algún porcentaje máximo para estos adelantos?

2. MODALIDADES DE PAGO: En relación a las “Modalidades de Pago” conforme al artículo # 19 del documento PCP, en donde se indica que “...El Oferente podrá presentar una oferta

alternativa con un cronograma diferente”. Entendemos que ¿el cronograma de pagos de dicho artículo solo es una propuesta de EANA y que el oferente podrá proponer otro cronograma diferente, el cual podrá estar sujeto a negociación en la fase de contratación?

3. MECANISMOS DE IMPOSICION: Agradecemos se aclare explícitamente ¿cuáles son los impuestos que se deben tener en cuenta para la presentación de la oferta económica según el artículo # 6 punto 2.a.? Entendemos que sería del 27% de IVA y del 35% de tasa de impuesto sobre las sociedades. ¿Podrían confirmar si esto es correcto por favor o si se aplicarían otros impuestos adicionales?

4. IDIOMA: Entendemos que los documentos de la oferta deberán presentarse en Idioma Español. Sin embargo, agradecemos se nos aclare ¿si los anexos técnicos, manuales de procedimiento, diagramas de flujo, reglamentos internos, folletos y otros textos complementarios de este tipo pueden ser aceptados por EANA en idioma diferente al castellano (en inglés)?

Respuesta: A continuación, encontrarán respuesta a cada una de sus consultas:

1) A) Es correcto.

B) Deberán declarar expresamente en su carta de presentación y en los poderes acordados al representante común que cada uno de los integrantes queda obligado ilimitada y solidariamente por toda y cualquier obligación o responsabilidad emergente de la presentación de la Oferta y la entrega de la garantía de mantenimiento de la misma.

C) i) Las ofertas deberán garantizarse y permanecer válidas por un plazo de SESENTA (60) días corridos contados desde la fecha del Acta de Apertura de ofertas Técnicas. Vencido el plazo, EANA podrá solicitar la ampliación del plazo de mantenimiento de la Oferta, quedando a criterio de los oferentes la concesión de la prórroga o su retiro. En caso de retirarla, la oferta será desestimada. No hay un número máximo de renovación.

ii) No tiene plazo. Es correcto, si prospera la impugnación se devolverá el monto. Si la impugnación fuera rechazada no se devolverá y quedará a disposición de EANA SE.

iii) La oferta base deberá respetar el cronograma de pagos establecido en el PCP. No encontrándose previsto el adelanto de fondos. Asimismo, en caso de presentar un cronograma de pagos alternativo, contemplando el adelanto de fondos, la contragarantía deberá ser constituida una vez notificada la Orden de Compra y será devuelta una vez finalizada el Contrato. El porcentaje máximo de adelanto de fondos asciende a un 20%.

2) El oferente deberá presentar su cotización conforme el cronograma de pagos establecido en el PCP. Asimismo, podrá presentar otro cronograma de pagos (alternativo) que estime conveniente.

3) Propuesta económica detallando en forma clara y precisa los precios unitarios y totales y, en los casos que corresponda con Impuesto al Valor Agregado (IVA) y/o cualquier otro impuesto que corresponda incluidos, expresada en números y letras (en caso de discrepancias, prevalece la Oferta en letras), indicando la moneda en que se formula, se acompaña **ANEXO III** “Modelo Planilla de Cotización.

4) Toda la documentación debe ser presentada en idioma español. En su defecto, deberá ser traducida por un traductor público.

Consulta N° 8

a) Is there a bank guarantee template (I searched EANAS website and was unable to find a template)

b) Can invoicing can be done by XXX or should we invoice through BUE branch?

c) Can they pay in USD abroad or do payments have to be locally and in local currency?

d) We have XXXXXs Act of Incorporation in Spanish. Can we provide them with XXXXXs Articles of Association in English as we do not have a translation?

Respuesta: A continuación, encontrarán respuesta a cada una de sus consultas:

- A) No hay una planilla modelo.
 - B) La Persona Jurídica Nacional deberá emitir la facturación.
 - C) Los pagos serán en moneda local.
 - D) Toda la documentación debe ser presentada en idioma español. En su defecto, se deberá ser traducida por un traductor público.
-

Consulta N° 9

Agréguese el Anexo IX:

ANEXO IX

Régimen de retención establecido por la RG AFIP 739

EMPRESA ARGENTINA DE NAVEGACION AEREA SOCIEDAD DEL ESTADO es agente de retención del Impuesto a las Ganancias por los pagos a beneficiarios del exterior, conforme al régimen de retención establecido por la RG AFIP 739. Dicho régimen resultará aplicable a sujetos no residentes en la República Argentina cuando obtuvieren ganancias de fuente argentina, correspondiendo la aplicación de los porcentajes de retención previstos en el artículo 93 de la ley del Impuesto a las Ganancia según las siguientes rentas:

- a. Asesoramiento técnico no obtenible en el país, para aquellos contratos debidamente inscriptos ante el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI): 21%
- b. Asesoramiento técnico obtenible en el país, para aquellos contratos debidamente inscriptos ante el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI): 28%
- c. Cesión de derechos de marcas o patentes por contratos debidamente inscriptos ante el INPI: 28%
- d. Intereses de préstamos obtenidos de sujetos residentes en el exterior:
 - i. Cuando el acreedor sea una entidad bancaria o financiera radicada en jurisdicciones no consideradas de nula o baja tributación o se trate de jurisdicciones que hayan suscripto con la República Argentina convenios de intercambio de información y además que por aplicación de sus normas internas no pueda alegarse secreto bancario, bursátil o de otro tipo, ante el pedido de información del respectivo fisco. Las entidades financieras comprendidas en este párrafo son las que están bajo supervisión del respectivo banco central u organismo equivalente: 15,05%
 - ii. En los demás casos 35%
- e. Sueldos, honorarios y otras retribuciones a personas humanas que actúen transitoriamente en el

país, cuando para cumplir sus funciones no permanezcan en el país por un período superior a 6 (seis) meses en el año fiscal: 24,5%

f. Locación de cosas muebles: 14%

g. Locación de inmuebles: 21%

h. Sumas pagadas por la transferencia a título oneroso de bienes situados, colocados o utilizados económicamente en el país, pertenecientes a empresas o sociedades constituidas, radicadas o ubicadas en el exterior: 17,5%

i. Demás casos: 31,5%

j. Beneficios pagados a sujetos residentes en un país que hubiera celebrado convenio para evitar la doble imposición con la República Argentina (por ejemplo: España, Francia, Italia, Alemania, Canadá, Australia): la alícuota de retención aplicable dependerá de la normativa específica prevista en el convenio respectivo, debiendo en estos casos los beneficiarios residentes en el exterior, acreditar su condición de residente en el referido país extranjero, aportando una constancia de residencia obtenida de la autoridad fiscal de su país de residencia, conforme al modelo aprobado por la RG AFIP 3497, debidamente certificada y apostillada con la apostilla de La Haya.

Consulta N° 10

RECEPCIÓN DE CONSULTAS: de lunes a viernes de 10:00 a 17:00 hs., hasta el 3 de enero de 2019 en EANA SE - Departamento de Compras - Av. Rivadavia 578 5º Piso – (1002) CABA o por correo electrónico a compras@eana.com.ar con copia a laila@eana.com.ar.

PRESENTACIÓN DE OFERTAS: únicamente en sobre cerrado, de lunes a viernes de 10:00 a 17:00 hs., hasta el 11 de enero de 2019 a las 11:30 hs. en EANA SE - Departamento de Compras - Av. Rivadavia 578 5º Piso – (1002) CABA

ACTO DE APERTURA DE OFERTAS TÉCNICAS:

DIA: el 11 de enero de 2019. HORA: 11.30 horas.

LUGAR: EANA SE - Departamento de Compras - Av. Rivadavia 578 5º Piso – (1002) CABA.