JUNTA DE LICITACIONES Y CONTRATOS

APRECIACIONES SOBRE LAS OBSERVACIONES PRESENTADAS A LA CONVOCATORIA PUBLICA N° 022 DE 2024

OBSERVACIONES PRESENTADAS POR XERTICA COLOMBIA SAS

Observación No. 1:

Nos dirigimos respetuosamente a la entidad con las siguientes observaciones.

1. Sobre el indicador de endeudamiento del numeral 5.4.1.1 CAPACIDAD FINANCIERA.

Solicitamos modifique el indicador de endeudamiento que se estableció en un valor menor o igual a 0.69 y, en su lugar, se disponga el requerimiento en un valor "Menor o igual al 80%"

Justificación:

La solicitud se basa en una indebida determinación de los indicadores al no ajustarse a las consideraciones de carácter legal emitidas por Colombia Compra Eficiente.

1.1. Indebida determinación de los indicadores.

Se tiene que los indicadores financieros y organizacionales se deben disponer como método que le permita a las entidades públicas contar con empresas que cuenten con una debida "salud financiera" a efectos de reducir **riesgos en la ejecución.**

"La determinación de cada requisito habilitante debe estar enmarcada en el análisis y el concepto de lo que mide el indicador. Si el indicador representa una mayor probabilidad de Riesgo a medida que su valor aumenta, la Entidad Estatal debe fijar un valor máximo para el requisito habilitante. Si el indicador refleja una menor probabilidad de Riesgo a medida que su valor es mayor, la Entidad Estatal debe establecer un mínimo"

En el documento proyecto de pliego de condiciones definitivo, la entidad indicó que:

"… la AUNAP definió el indicador en un valor menor o igual a 0.69 como resultado de la suma entre el valor promedio y la desviación estándar de la muestra".

Este concepto es limitante para la participación en el proceso y se acogió como la fuente única cuando las normas han establecido que este procedimiento de cálculo estadístico *"brinda una fuente adicional para analizar el comportamiento del indicador de endeudamiento en el sector"* y se da sin que exista un análisis de riesgos que determine la probabilidad de incumplimiento de las obligaciones financieras del contratista, que además es el análisis que exigen las normas y los propios manuales elaborados por la Agencia de Contratacion Publica, por ser lo que determina si una empresa está en capacidad o no de cumplir con sus obligaciones.

Adicional a ello, se omitió la evaluación de fondo de los posibles oferentes desde la perspectiva comercial, limitándose a la aplicación de fórmulas matemáticas para verificar los requisitos habilitantes, lo cual restringe la propia ley.

"Artículo 2.2.1.1.1.6.2. Determinación de los Requisitos Habilitantes. *La Entidad Estatal debe establecer los requisitos habilitantes en los pliegos de condiciones o en la invitación, teniendo*

en cuenta: (a) el Riesgo del Proceso de Contratación; (b) el valor del contrato objeto del Proceso de Contratación; (c) el análisis del sector económico respectivo; y ***(d) el conocimiento de fondo de los posibles oferentes desde la perspectiva comercial. La Entidad Estatal no debe limitarse a la aplicación mecánica de fórmulas financieras para verificar los requisitos habilitantes****".*

1.1. Inexistencia de precedentes que ameriten la determinación de un índice de endeudamiento mayor al comúnmente utilizado.

En materia de contratación pública los riesgos se estiman de acuerdo con dos factores, estos son: ocurrencia e impacto; la ocurren se determina por el número de veces que el evento se presentó en el pasado; y el impacto, en la gravedad del hecho.

Dentro de la ejecución del instrumento del IAD de Software por catálogo I, del año 2020, por el cual se venían contratando este tipo de bienes y servicios, no se observó la ocurrencia de hechos de incumplimiento que se pudieran identificar en la debilidad financiera de los proveedores, razón por la cual no se justifica una mayor exigencia en los indicadores por observancia de riesgo financiero de los proveedores en el presente proceso.
Dentro del proceso de selección del instrumento del IAD de Software por catálogo I, del año 2020, se dispusieron los siguientes indicadores:

Tabla 3 Indicadores de Capacidad Financiera

Indicador	Índice requerido
Índice de endeudamiento	Menor o igual a 0,81
Índice de liquidez	Mayor o igual a 0,53
Razón de cobertura de intereses	Mayor o igual a 0

Fuente: cálculos realizados por Colombia Compra Eficiente

Bajo ese antecedente, reiteramos que, dentro de la ejecución de ese instrumento, no se presentaron incumplimientos derivados de la falta de la capacidad financiera de los proponentes, por lo que no existe justificación para elevar la exigencia.

En consecuencia, se tiene que el mismo bien y servicios se contrató durante los últimos 4 por todas las entidades del país, con un indicador de endeudamiento del menor o igual al 80%, sin afectaciones de incumplimiento por esa razón, así que no existe justificación que permita establecer un requisito más exigente del que comúnmente se viene utilizando para procesos de selección con este mismo objeto.

1.2 Circunstancias macroeconómicas del país en los últimos 3 años.

El aumento de las exigencias financieras en este pliego de condiciones no se compadece con las circunstancias macroeconómicas del país en los últimos tres años; no hace falta recordar que los indicadores financieros que se pueden evaluar son los que corresponden a los años 2021, 2022 y 2023, años post pandemia, que aun repercuten en los indicadores financieros de las compañías que han visto un crecimiento de la inflación de manera inusitada y tasas de intereses no vistas en los últimos 30 años, que afectan de manera directa los indicadores, por lo que no es entendible la mayor exigencia financiera.

1.3 Circunstancias empresariales particulares.

El giro ordinario de los negocios de las compañías que se dedican a la venta de software empresarial, principalmente de terceros, tiene circunstancias particulares. La primera de ellas es que estos bienes tienen una mayor demanda al finalizar cada año corriente, lo que implica un mayor endeudamiento al momento de cerrar el año fiscal al ser facturados los bienes por el fabricante, lo que genera al cierre de los estados financieros un aumento en el endeudamiento, lo que se compadece con el cumplimiento de las normas contables internacionales NIIF, solo

nos permite reconocer ingresos a medida que se EJECUTAN los servicios y se entregan las licencias, lo que se refleja en los estados financieros y los indicadores que se solicita modificar.

Por otra parte, los márgenes de utilidad sobre el activo cada vez son más pequeños, precisamente porque cada vez son mas actores los que compiten en el mercado, por lo que los vendedores de software de terceros debemos ajustar los márgenes por volúmenes que debes ser repartidos en más actores

Precisamente ese es el espíritu de los instrumentos de agregación de demanda, concentrar pedidos a efectos de obtener mejor precio.

Como consecuencia de ello, resultaría un contrasentido que la entidad pública que adelante el proceso de contratación con esa filosofía castigue la participación de las compañías que propenden por el cumplimiento de ese objetivo.

RESPUESTA:

La entidad informa que, se evidencia que existe una información que no corresponde a la publicada por la Universidad del Cauca ya que el indicador de Endeudamiento se fijó en el 0.7.

De igual manera conforme a la solicitud donde se sugiere un indicador del 80%, en el entendido que refiere a los pliegos de la Universidad; me permito informar que no se considera viable ya que es importante resaltar que adoptar un indicador del 80% debido al elevado riesgo asociado. El valor de 0.7 establecido por la universidad busca mitigar el riesgo de incumplimiento por parte del proveedor, al limitar el nivel de endeudamiento a un umbral menos arriesgado. Un indicador del 80% reflejaría un nivel de endeudamiento significativamente alto, lo que podría incrementar el riesgo financiero de la operación.

Por lo anterior, no se acepta la observación.

Observación No. 2:

Exigencia de requerir cumplimiento de requisitos habilitantes para solicitar el cierre del proceso a Mipymes.

Teniendo en cuenta que eventualmente el proceso de selección puede ser cerrado a mipymes por solicitud de 3 empresas, se pone en conocimiento de la entidad que ninguna compañía que está catalogada como Partner Premier es Mipyme, teniendo en cuenta que, además de la necesidad de acreditar condiciones técnicas mínimas para ser partner premier, se requiere un nivel de ventas que implica que una compañía que cumple con esos requisitos deja de ser Mipyme, esto es, ingresos superiores a 500 SMMLV.

En consecuencia, en caso de que se solicite el cierre del proceso a Mipymes, se le ruega a la entidad verificar el cumplimiento de los requisitos habilitantes a efectos de no generar traumatismos al proceso de selección que impliquen la declaratoria de desierto, lo que atenta con el deber de planeación y de responsabilidad de la administración.

2.1 Justificación

La Agencia de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente -, pudo ejecutar el mecanismo de instrumento del IAD de Software por catálogo I, del año 2020 hasta el 2024,

basado en las recomendaciones del fabricante Google, quien para el caso determina la capacidad de sus partners para ejecutar las ventas y prestar los servicios relacionados con su catálogo.

En efecto, la compañía Google indicó en el suplemento remitido y publicado por Colombia Compra Eficiente, lo siguiente:

9.2 Reglas de Partner

El programa de socios de Google es un programa estricto donde busca poder seleccionar y preparar a los mejores socios de negocios y así entregar la mejor experiencia a nuestros clientes y usuarios.

Los socios de negocio interesados en participar del acuerdo de Instrumento de Agregación de Demanda**, deben contar con certificado nivel Premier, emitido por el fabricante.**

El directorio con la lista oficial de partners nivel Premier del programa de socios de Google se encuentra en el siguiente enlace:

https://cloud.google.com/find-a-partner/?location=Colombia&level=LEVEL_2_PARTNER_LEVEL&products=Google%20 Workspace

Esto tiene su razón de ser en que, como ya se comentó, Google exige condiciones técnicas de sus partner de negocio que, además de ser cumplidas, deben perdurar en el tiempo, y que garantiza la debida operación de sus productos.

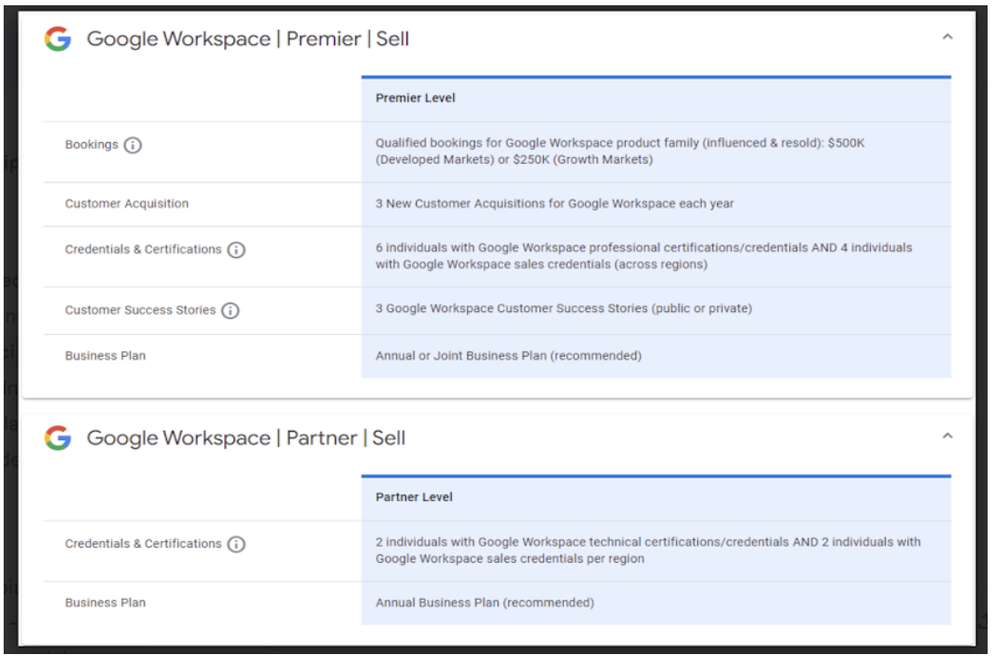
Ejemplo de ellas son:

Credenciales y certificaciones: 6 individuos con certificaciones profesionales de la familia de productos de Google Workspace (en distintas regiones).

Credenciales y certificaciones: 2 individuos con certificaciones profesionales de la familia de productos de Google Workspace o credenciales de calificación por región.

Especializaciones: 1 especialización de Google Workspace.

Historias de éxito de clientes: 3 historias de éxito de clientes de Google Workspace (públicas o privadas).



Google Workspace | Premier | Sell

	Premier Level
Bookings	Qualified bookings for Google Workspace product family (influenced & resold): $500K (Developed Markets) or $250K (Growth Markets)
Customer Acquisition	3 New Customer Acquisitions for Google Workspace each year
Credentials & Certifications	6 individuals with Google Workspace professional certifications/credentials AND 4 individuals with Google Workspace sales credentials (across regions)
Customer Success Stories	3 Google Workspace Customer Success Stories (public or private)
Business Plan	Annual or Joint Business Plan (recommended)

Google Workspace | Partner | Sell

	Partner Level
Credentials & Certifications	2 individuals with Google Workspace technical certifications/credentials AND 2 individuals with Google Workspace sales credentials per region
Business Plan	Annual Business Plan (recommended)

Así las cosas, siendo claro que los procesos de contratación para bienes y servicios de estas características han sido adelantados exigiendo la calidad del contratista de Partner Premier de Google, resultaría por lo menos imprudente de parte de la entidad disminuir las condiciones técnicas mínimas que están establecidas, generando un riesgo que cuando menos debe ser claramente justificado y asumido.

Para efectos de los requerimientos de la entidad, contar con un contratista calificado como partner premier en los servicios: Google Workspace,Google Workspace for Education y Google Cloud Platform lo cual garantiza que lo que se adquiere será aprovechado a su máxima capacidad, haciendo que la oferta seleccionada realmente corresponda a la que ofrezca la mejor relación entre calidad y precio,que es el ofrecimiento más favorable para la entidad y que es lo que corresponde con lo que exige la ley.

RESPUESTA:
La Universidad informa que no se recibieron solicitudes para la limitación del proceso a Mipymes, conforme al artículo 2.2.1.2.4.2.3 del Decreto 1082 de 2015, el cual establece que las Mipymes que deseen participar en el proceso de selección deben manifiestan su interés en limitar la convocatoria, para lo cual se requiere de por lo menos tres solicitudes.

Observación No. 3:

Solicitamos a la entidad validar el item: **1. SERVICIOS DE VALOR AGREGADO POR SOPORTE Y CAPACITACIÓN** teniendo en cuenta que el presupuesto destinado a servicios GCP solo menciona créditos por tal razón solicitamos a la entidad que los servicios de soporte y capacitación sean cotizados como un item independiente.

RESPUESTA:
La universidad se permite aclarar que durante el estudio de mercado los diferentes proveedores consultado establecieron propuestas de valor agregado, en los ítems de soporte y capacitación, incluyéndolas como un beneficio sin costo, como propuesta de valor. Las condiciones establecidas para este ítem son las mínimas de manera que se

garantice pluralidad de oferentes y se obtengan lo mejores beneficio en calidad y costo para la universidad del cauca, razón por la cual no se considera un ítem separado en el presupuesto y no se acepta la observación.

Observación No. 4:

Solicitamos a la entidad aclare si actualmente maneja algún tipo de estampillas y cuanto es el porcentaje.

RESPUESTA:
La entidad informa que, teniendo en cuenta que el contrato a suscribir es de compraventa la retención por concepto de Estampilla Unicauca no es aplicable. Según la normativa vigente, específicamente la Ordenanza correspondiente, no se prevé la realización de retenciones por este concepto en el modelo de contrato de compraventa. Por lo tanto, al tratarse de un contrato de compraventa, no es necesario efectuar retenciones por Estampilla Unicauca, dado que este tipo de retención aún no está contemplado para este modelo contractual.

Observación No. 5:

Nos dirigimos a ustedes con el fin de solicitar una ampliación del plazo establecido para la presentación de propuestas en el proceso de licitación mencionado en el asunto hasta el jueves 29 de agosto a las 11:59 pm.

"Hemos analizado en detalle los pliegos de condiciones de este proceso y consideramos que la complejidad técnica requiere un tiempo adicional para elaborar una propuesta que cumpla con todos los requisitos establecidos.

Consideramos que una extensión de días hábiles para la presentación de propuestas permitiría a todos los participantes tener la garantía de seriedad de la oferta, elaborar propuestas más completas y competitivas, lo cual redundará en un mejor resultado para la entidad contratante.

Agradecemos de antemano su atención a esta solicitud y esperamos que puedan considerar favorablemente nuestra petición.

RESPUESTA:
La Universidad informa que no es posible ajustar el cronograma del proceso teniendo en cuenta que la vigencia de las licencias actuales con las que cuenta la Universidad están próximas a vencer.

Universitariamente,

Original Firmado
JORGE ADRIAN MUÑOZ VELASCO
Presidente Junta de Licitaciones y Contratos
Universidad del Cauca

Proyectó: María Alejandra Valencia – Abogada contratista – Vicerrectoría Administrativa
Reviso: Diana Carolina Tovar – Abogada contratista – Oficina Asesora Jurídica