

Medellín, 15 de enero de 2023

Señora

**CAROLINA MORENO**

Gerente de Transformación

**Asunto:** Respuesta a inquietudes en procesos contractuales.

Cordial Saludo,

Considero fundamental adicionar a tu planteamiento, tal y como fue expresado durante la reunión a la que haces referencia, que las actuaciones adelantadas en el marco de los procesos de Alquiler de equipos bajo el modelo DAAS y Mesa de ayuda fueron concebidas a la luz de manual de contratación y efectivamente son diferentes a las prácticas que se acostumbra en la entidad, pero ello obedece al arduo trabajo que se ha venido realizando en la aplicación de la política contractual que rige a esta entidad, conforme a lo anterior, no resulta pertinente aludir a prácticas que si bien se venían realizando, no obedecen al manual establecido.

En el ejercicio de esta actividad, es fundamental y sano conservar la independencia de cada área en sus correspondientes evaluaciones, si bien, con anterioridad conforme a tu información las evaluaciones eran realizadas de manera conjunta, la realidad es que ello se presta para la materialización del riesgo de corrupción, situación que puede ser corregida fácilmente permitiendo que cada área realice su evaluación de manera independiente, bajo el criterio de especialidad, pues no tiene ningún sentido que el área técnica intervenga en la evaluación jurídica o en la evaluación del SST, así como no tendría ningún sentido que estas áreas intervengan en la evaluación técnica, cada área desde su experticia debe evaluar los criterios que le corresponden, permitiendo la división de poderes y con ello una mayor seguridad del proceso contractual.

Resulta también fundamental dar claridad frente a las dos situaciones particulares de los casos que hoy traes a colación, pues de la lectura minuciosa de tu escrito, pareciera dejarse entrever una situación igual, cuando claramente las situaciones obedecen a circunstancias completamente diferentes y parten desde áreas y posiciones diferentes.

En primer lugar, en la evaluación de requisitos habilitantes para el proceso de mesa de ayuda, efectivamente solo se encuentra un proveedor habilitado, pero ninguno de ellos fue rechazado de manera tajante y taxativa, por el contrario, de una primera verificación que realizo cada una de las áreas, de manera completamente INDEPENDIENTE, se encontró que el proveedor ARUS, no fue habilitado por el área técnica, por no cumplir con los certificados de calidad ISO, el certificado de calidad ITIL y por no presentar plan de trabajo, tampoco fue habilitado por el área de SST por no presentar certificado de pago de seguridad social, ni certificado de ARL y en la habilitación financiera fue condicionado. COLSOF no fue habilitado por el área técnica por no cumplir con la certificación de experiencia para el resto del equipo de trabajo mínimo de 5 años, los requisitos evaluados dentro de la habilitación de ambos proponentes son sujeto de subsanación y por ello el área de compras les remitió un oficio solicitando remitir los documentos y certificaciones faltantes y el tiempo indicado para ello conforme al cronograma, sin que ninguna de las dos empresas hubiera subsanado, quedando ambas inhabilitadas.

Tal como se ha manifestado, la habilitación técnica fue llevada a cabo por el área de TI, misma que usted lidera, y la de SST fue llevada a cabo por el área correspondiente.

Ahora bien, poner en manto de duda la habilitación técnica y la del SST no tiene lugar, máxime cuando las condiciones y requisitos habilitantes planteados en el RFP fueron construidos de manera conjunta por cada una de las áreas para lo de su competencia, reunión de la cual usted fue partícipe, en compañía de su equipo de trabajo y en la que se procuró garantizar los requisitos mínimos con los que debía contar la empresa que pretendiera brindarnos los servicios mencionados.

Tampoco resulta pertinente modificar aquellas condiciones planteadas inicialmente, por evidenciar que algunos proponentes no alcanzan a cumplirlas, pues ello resulta contrario al manual de contratación, en el que se prescribe dicha práctica.

Ahora teniendo claridad frente al proceso de mesa de ayuda, se hace necesario abordar el proceso de arrendamiento de equipos de cómputo bajo el modelo DAAS, en el que contrario a lo ocurrido en el proceso anterior, dos de los proponentes fueron habilitados por todas las áreas, sin embargo, al entrar en la evaluación económica de la oferta, que corresponde al área de compras, el encargado logra percatarse de que la oferta no se encuentra debidamente desagregada conforme a lo establecido en el RFP y en tal sentido su evaluación resulta inviable por no contar con todos los factores sujetos de ponderación, para lo cual busca de mi ayuda, para el acompañamiento frente a los lineamientos del manual de contratación.

Al respecto, y de la misma forma en la que fue expresado durante la reunión, al verificar la propuesta económica, encontramos que esta no fue desagregada conforme se solicitó en el RFP, y que pese a que se encontraba dentro de las condiciones plenamente establecidas, incluso con una asignación de puntaje, y dentro de la forma para presentar la propuesta siendo claro el contexto y lo que se requería, el proveedor no cumplió con este requisito esencial en su propuesta económica, lo que impedía su valoración.

Para ser más específica en los “términos de negociación”, numeral 10, se establece de manera clara los criterios para la evaluación de la oferta, expresando 2 criterios fundamentales, el primero de carácter económico, con una asignación porcentual del 30% y el segundo de carácter técnico con una asignación del 70%, desglosado en: a) acuerdos nivel de servicio 15%, b) tipología de equipos 25%, c) informes y reportes 5%, d) logística y transporte por demanda 15%, e) recursos (humanos y herramientas de trabajo) 5% y f) valor agregado 5%.

Para evaluar estos criterios, conforme a la reunión de construcción del RFP (de la cual usted hizo parte, junto con su equipo de trabajo), se estableció la necesidad de desagregar estos valores, para poder asignar un puntaje a cada uno de ellos y que la evaluación fuera llevada a cabo de manera objetiva y transparente, mismo procedimiento que nació de su mismo equipo y al cual usted misma asignó estos valores y en el que fui muy enfática al manifestar la obligatoriedad del cumplimiento de estos requisitos, lo cual guarda completa relación con lo planteado dentro del RFP.

Así mismo, para dar mayor claridad a los oferentes en la presentación de las ofertas económicas, se estableció un cuadro, para que ellos desagregarán esos valores, tal como se muestra a continuación:

ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO MENSUAL COP	IMPUESTO	TOTAL
1	Acuerdos nivel servicio				
2	Informes y reportes				
3	Equipos de cómputo				
4	Logística y transporte por demanda				
5	Recursos (humanos y herramientas trabajo)				
6	Valor agregado				
<b>SUBTOTAL</b>					
<b>IVA</b>					
<b>TOTAL</b>					

Así mismo se estableció una nota adicional en este anexo en el que se solicita desagregar los valores de cada ítem, así:

<b>NOTA:</b>	Se requiere desagregar los valores de cada ítem cubiertos en el alcance
--------------	---

Resulta reiterativo, pero completamente necesario establecer que todas estas condiciones fueron planteadas en compañía suya y de su equipo de trabajo, con el área de compras y los demás implicados en el proceso.

En ese sentido y evaluada la situación a la luz del manual de contratación, evidenciamos las siguientes regulaciones:

se encuentra proscrito, conforme al artículo 16: (...) f) Permitir la participación, o su continuidad en el proceso de selección, de terceros que no cumplan con los requisitos exigidos en este Manual, en la invitación a ofertar, los términos de referencia, el contrato marco de adhesión o en cualquier tipo de procedimiento de selección.

Así mismo, en el artículo 64 mediante el cual se regula el proceso de selección abierto, se establece, dentro de las reglas de participación, que:

*Determinar los plazos de recepción de las ofertas y sus condiciones. La Corporación se reserva el derecho de solicitar aclaraciones. **Las ofertas deberán ser completas y COMFENALCO ANTIOQUIA no aceptará que los oferentes modifiquen elementos esenciales de la propuesta de negocio jurídico después de radicada la oferta.** COMFENALCO ANTIOQUIA no rechazará ninguna oferta por asuntos meramente formales que puedan ser corregidos o aclarados sin modificar los elementos esenciales de la propuesta de negocio jurídico. (negrillas y subrayado fuera del texto).*

Conforme a lo anterior, en el entendido de que los factores que omitió desagregar el oferente, obedecen a criterios de evaluación, que se encontraban plenamente identificados y a los cuales se les asignaba un puntaje y teniendo presente que la doctrina y jurisprudencia ha sido pacífica a lo largo de los años en lo que respecta a establecer que “los factores que son sujetos de puntaje en la propuesta económica no son objeto de modificación, aclaración o adición”, además, de encontrarse también prohibido en nuestro manual de contratación, tomamos la decisión de rechazar la oferta.

Que la decisión, fue establecida conforme al criterio jurídico de la presente y amparada en todo caso por el manual de contratación y los principios constitucionales.

Es posible entonces, luego de estas claridades, evidenciar que los dos procesos son realizados de manera autónoma, que sus circunstancias obedecen a eventualidades naturales dentro de los procesos contractuales, y que los rechazos e inhabilitaciones de las ofertas nacen desde áreas diferentes y por circunstancias distintas, propias de cada caso y que fueron debidamente explicadas en su momento por cada área.

Ahora voy a hacer algunas claridades frente a la situación planteada por usted de declarar desierto ambos procesos contractuales, porque el único proveedor que se encuentra en el proceso, presento una oferta superior al presupuesto previsto por la entidad.

Es preciso mencionar que dentro del manual de contratación que hoy nos rige, no se encuentra establecido ningún criterio, para determinar ofertas artificialmente altas o bajas; si bien este criterio obedece principalmente a la contratación estatal, tenemos la libertad de regularlo dentro de nuestro manual, sin embargo, no se encuentra establecido.

Conforme a lo anterior, los aspectos que no sean regulados por el mismo, deberán ser cubiertos, por la constitución y la ley, en especial las regulaciones del código civil y comercial; en tal sentido, no resulta procedente, rechazar una oferta por un presupuesto que no fue plenamente identificado y conocido por los oferentes, lo que se convierte en una situación de incertidumbre para los oferentes que contraten con nosotros, por plantear nuevas reglas en la recta final.

Adicionalmente, el manual de contratación si nos obliga a determinar los plazos de recepción de las ofertas y sus condiciones, ello conforme al artículo 64, y es amparado en esas condiciones PREVIAMENTE establecidas que podemos hacer la evaluación.

Sin embargo, con el ánimo de salvaguardar los recursos y en el entendido de que solo tenemos un oferente, y que el presupuesto no fue establecido dentro del RFP, pese a mis recomendaciones, es necesario, acudir a una herramienta que se encuentra establecida en el manual de contratación, denominada Negociación, y a partir de allí intentar llegar a un acuerdo respecto del precio y nuestro presupuesto, sin que haya lugar a ninguna modificación respecto de la parte técnica planteada inicialmente.

Todo lo anterior fue expuesto dentro de la reunión para usted y todos los presentes, sin embargo, es mi deber hacer un llamado de atención frente a la necesidad de que todos los involucrados en la contratación de la caja conozcan el manual de contratación que les rige, para evitar inconformidades frente a los procedimientos que se llevan a cabo y que como puede evidenciar obedecen a lo en el previsto.

Atentamente,



JULIANA MARÍA OSPINA GÓMEZ  
Abogada Asesora de Dirección.