



SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN DE RENTAS

Proyecto Fortalecimiento Institucional y Operativo de la Administración Tributaria No. 3541/BL-HO

Proceso No. *LPI-SAR-BID-004-2019/PFIOAT-120* "Sistema de Información Integrado del Servicio de Administración de Rentas (SIISAR)"

ACLARACIÓN NO. 2

En atención al proceso licitatorio *LPI-SAR-BID-004-2019/PFIOAT-120* "Sistema de Información Integrado del Servicio de Administración de Rentas (SIISAR)", a continuación, se detallan consultas y respuestas a solicitud de aclaraciones presentadas por posibles oferentes:

1. Precio del soporte, mantenimiento y apoyo técnico de los 12 meses a partir de la finalización del periodo de 6 meses de garantía.

En el resumen global de precios (página 117) y en la tabla de pagos (página 364) los valores del soporte (12 meses a partir de la finalización del periodo de 6 meses de garantía) están incluidos en el precio total y corresponden a un 6% del valor del contrato.

Solicitamos que se establezca que este porcentaje es referencial y que el valor sea propuesto por cada licitante, definiendo los valores de acuerdo con su esquema propio de precios. Aplicándose los porcentajes conocidos en la industria.

RESPUESTA: Se considera que el 6% es el máximo porcentaje a ofertar, considerando que el soporte y mantenimiento se le hará a un sistema desarrollado e implementado bajo los mejores estándares de calidad y que los principales incidentes habrán sido resueltos en la etapa de garantía.

2. Pago de los bienes y servicios. Páginas 362 y 363 CGC 12.1 punto b)

Se indica: "El pago asociado con cualquiera de las etapas identificadas en la columna denominada "Porcentaje Máximo de Pagos Acumulados" de la Tabla de Pagos siguiente no deberá resultar en un monto acumulado de pagos bajo el contrato que exceda el porcentaje indicado en tal columna del valor del contrato. Por ejemplo, el pago de las Etapas 1 a 5 está limitado a un monto que no exceda el 8% del valor del contrato."

En ningún pago se menciona que estos porcentajes son referenciales, lo que los haría obligatorios.

Esto significa que al concluir el diseño completo de este inmenso sistema que cuenta con 22 módulos, 183 requerimientos principales, 149 funcionalidades inicialmente identificadas, 34 flujos de procesos, el contratante pagará el 8% del valor total del contrato, incluyendo además un prototipo funcional.

Esta proposición es irreal de acuerdo con nuestra experiencia y la realidad de la industria. Se sabe que lo que más valor puede tener en un sistema de información de este tipo es el diseño del sistema (funcional e informático). Allí está plasmado todo el "know how" del contratista para transferir a un conjunto de artefactos de diseño todos los requerimientos de la entidad. En este caso del SAR. Es decir, el diseño incorpora cada función, cada proceso, cada tipo de interacción entre contribuyentes y el fisco, cada resultado esperado y los integra en su totalidad para un funcionamiento armónico, coherente, veloz y con total confiabilidad. De acuerdo a nuestra experiencia, el valor hasta la etapa de diseño de un sistema como el requerido, no es menor al 40% o 45% del valor de un proyecto como este.

Adicionalmente, esta ponderación no está considerando la importancia del plan de implementación cuya calidad refleja el conocimiento y experiencia del contratista aplicados a la realidad del SAR y se convierte en la carta de navegación que orientará todas las acciones a realizar en el proyecto, así como las herramientas de gestión a utilizar. La calidad, nivel de detalle y precisión del plan de trabajo requiere el uso de importantes destrezas, experiencia y conocimiento del contratista no solo en términos de gestión de proyectos, sino también de administración tributaria. Sumado esto al enorme esfuerzo especializado que se requiere para analizar, validar e integrar todos los requerimientos funcionales y los casos de uso, se evidencia que la ponderación propuesta no considera o no entiende la importancia de esta etapa del proyecto.

Solicitamos que se establezca que estos porcentajes de pago y sus acumulados sean propuestos por cada licitante, definiendo los valores de acuerdo a su esquema propio de precios; que este aspecto pueda ser revisado y negociado por el contratante con la empresa adjudicada; y en caso de no conformidad del adjudicado con los

criterios del contratante, sea esta una razón válida para retirar la oferta respectiva, sin que se cause alguna multa o sanción.

RESPUESTA: Los porcentajes establecidos en el plan de pagos son Porcentajes Máximo de Pagos Acumulados, tal como lo indica la Sección VIII Condiciones Especiales del Contrato tabla de pagos CGC 12.1., teniendo libertad de establecer los costos para cada etapa dentro de los porcentajes máximos antes referidos.

3. Sobre la designación del licitante en los formularios.

En algunos formularios (ELI 5.1.1 Y ELI 5.1.2) se solicita, por un lado, **el nombre del Licitante** (*indique el nombre jurídico*) y, si se **trata de una APCA**, **el nombre jurídico de cada miembro**.

En los siguientes formularios se solicita el "*nombre jurídico del licitante*" y el "*nombre jurídico del miembro del APCA*". Entendemos que habrá que poner uno u otro según se trate de un Licitante individual o colectivo.

Para el caso del APCA, la consulta es si cuando se solicita el "**nombre jurídico del miembro del APCA**" se entiende que la denominación del miembro será el de la sociedad que haya sido designada por los demás miembros. Solicitamos confirmación de este extremo y si aparte de citar a dicho representante, habría que hacer alguna indicación añadida.

RESPUESTA: De acuerdo con lo indicado en la sección IV Formulario **ELI 5.1.1**. EL numeral 2 indica claramente que, si se trata de una APCA, debe indicar el nombre jurídico de cada miembro del APCA.

El Formulario ELI.5.1.2. "*Formulario de Información sobre los Miembros de la APCA del Licitante*" señala que el cuadro deberá completarse con la información del Licitante y de cada uno de los miembros de la APCA.

4. Sobre garantía bancaria.

En el caso del APCA, la pregunta es si la garantía requerida puede ser ofrecida por cualquiera de los miembros del APCA, entendiéndose extensiva a todo el grupo. Solicitamos confirmación.

RESPUESTA: De acuerdo con lo establecido en la Sección I Instrucciones a los Licitantes IAL 20.1 La Garantía de Mantenimiento de la Oferta se emitirá en nombre del APCA que presenta la Oferta. Si esta no se ha constituido formalmente como una entidad jurídica al momento de la licitación, la Garantía deberá emitirse en nombre de todos los futuros miembros de la APCA tal como figuren en la carta de intención a que se hace referencia la IAL 11.3.

5. Sobre papel de presentación de la oferta.

Se exige que la presentación de la Oferta se realice en papel con membrete **que indique claramente el nombre y dirección comercial del Licitante**.

Volviendo al tema del APCA, la consulta es si dicha oferta puede ser presentada únicamente con el membrete y dirección comercial de la sociedad que actúe como representante de todas ellas o si se exigiría otra formalidad.

RESPUESTA: Sí, el membrete y dirección comercial debe ser el de la sociedad que actúe como representante de todas.

6. Sobre la presentación de EEFF auditados o no. -

Identificamos una redacción diferente: En Sección II, Pto C, apto IAL 11.1 (j) (pag 53), se requieren los EEFF debidamente auditados, mientras que,

En Sección III, Pto 4. Item 1.3.1 Historial de desempeño financiero (Pag 74), se estipula **que, si no fuera obligatorio en virtud de leyes del país, otros estados financieros son aceptables, entendiéndose así mismo que si las Leyes del país del proveedor no obligan a auditar EEFF, serían aceptables para el Comprador los EEFF en la forma en que se presentan legalmente en el país del Proveedor**.

Entendemos como más razonable la previsión del segundo apartado previsto, ya que, si la sociedad que licite no tiene obligación en su país de auditar sus EEFF, parece lógico que dichos EEFF sean admitido en la Licitación en la forma legal en que se presentan en su país de residencia. No obstante, solicitamos aclaración de este punto.

RESPUESTA: La Sección III Criterios de Evaluación y Calificación 4.3 Situación Financiera en el Ítem 1.3.1. Historial de desempeño financiero indica: "*Presentación del balance general auditado, o bien, si este no fuera obligatorio en virtud de las leyes del país del Licitante, otros estados financieros aceptables para el Comprador,*

correspondientes a los años 2016, 2017 y 2018, a fin de demostrar la solvencia financiera actual del Licitante y sus perspectivas de rentabilidad a largo plazo”.

Si en el país del Licitante las leyes los eximen de no auditar los Estados Financieros, deberán acreditarlo con copia de la Ley respectiva o documentos correspondientes y presentar conforme a lo indicado en el Ítem 1.3.1. Historial de desempeño financiero, mencionado en párrafo anterior.

7. Inicio del periodo de garantía

Dado que hay implementación parcial de módulos por favor aclarar que los 6 meses de garantía corren a partir de la implementación de cada módulo y no desde los 24 meses de finalización total.

Esto porque si las fases 1.1 y 1.2 se implementan en producción por decir, en el mes 18 o en el mes 20 y los 6 meses de garantía corren a partir del mes 24, los módulos implantados no tendrían garantía entre los meses 18 o 20 y 24. O por lo menos no existiría obligación contractual para suministrarla. Lo usual en estos casos, es que la garantía corra desde la implantación de los módulos y a su vencimiento comience en forma inmediata el soporte y mantenimiento. En la práctica tratándose de implantaciones parciales esto significa que al finalizar el mes 24 comenzará la garantía para unos módulos, mientras que otros ya estarán en garantía desde meses atrás e incluso podrían existir algunos que ya estén en soporte y mantenimiento.

RESPUESTA: La garantía de los 6 meses comienza con la aceptación operativa del sistema completo. Es responsabilidad de la empresa resolver los inconvenientes que puedan surgir a partir de la implementación de la fase 1 en el mes 18, ya que el sistema continúa en construcción en la fase 2 y ésta puede incurrir en cambios de integración en los módulos implementados de la fase 1.

8. Precio del soporte, mantenimiento y apoyo técnico de los 12 meses a partir de la finalización del periodo de 6 meses de garantía En el resumen global de precios (página 117) y en la tabla de pagos (página 364) los valores del soporte (12 meses a partir de la finalización del periodo de 6 meses de garantía) están incluidos en el precio total y corresponden a un 6% del valor del contrato.

Solicitamos que se establezca que este porcentaje es referencial y que el valor sea propuesto por cada licitante, definiendo los valores de acuerdo con su esquema propio de precios. Aplicándose los porcentajes conocidos en la industria.

RESPUESTA: Se considera que el 6% es el máximo porcentaje a ofertar, considerando que el soporte y mantenimiento se le hará a un sistema desarrollado e implementado bajo los mejores estándares de calidad y que los principales incidentes habrán sido resueltos en la etapa de garantía.

9. Aclarar conceptos de los servicios mencionados en la página 361, CGC 7.3.

Se mencionan varios conceptos y no se es claro si se trata de los mismos servicios para prestar. Se indica: "El Proveedor DEBERÁ prestar los siguientes servicios en el marco del Contrato o, según corresponda, de contratos separados (conforme se especifica en el Documento de Licitación).

Asistencia a los usuarios/línea directa: 12 meses de mantenimiento y apoyo técnico.
Asistencia técnica

Servicios de mantenimiento posteriores al periodo de garantía. Se requieren 250 horas anuales de atención remota y 4 visitas al año de al menos una semana cada visita." Se trata de los mismos servicios? Es decir son 12 meses de mantenimiento y apoyo técnico que se prestan mediante 250 horas anuales de apoyo remoto y 4 visitas de mínimo una semana? o son servicios diferentes.

RESPUESTA: Los servicios descritos en la CGC 7.3 son los mismos detallados en el requerimiento no funcional número 12 y deben ejecutarse en la etapa número de 21 de Mantenimiento y apoyo técnico.

10. Pago de los bienes y servicios. Páginas 362 y 363 CGC 12.1 punto b)

Se indica: "El pago asociado con cualquiera de las etapas identificadas en la columna denominada "Porcentaje Máximo de Pagos Acumulados" de la Tabla de Pagos siguiente no deberá resultar en un monto acumulado de pagos bajo el contrato que exceda el porcentaje indicado en tal columna del valor del contrato. Por ejemplo, el pago de las Etapas 1 a 5 está limitado a un monto que no exceda el 8% del valor del contrato." En ningún pago se menciona que estos porcentajes son referenciales, lo que los haría obligatorios.

Esto significa que al concluir el diseño completo de este inmenso sistema que cuenta con 22 módulos, 183 requerimientos principales, 149 funcionalidades inicialmente identificadas, 34 flujos de procesos, el contratante pagará el 8% del valor total del contrato, incluyendo además un prototipo funcional.

Esta proposición es irreal de acuerdo con nuestra experiencia y la realidad de la industria. Se sabe que lo que más valor puede tener en un sistema de información de este tipo es el diseño del sistema (funcional e informático). Allí está plasmado todo el "know how" del contratista para transferir a un conjunto de artefactos de diseño todos los requerimientos de la entidad. En este caso del SAR. Es decir, el diseño incorpora cada función, cada proceso, cada tipo de interacción entre contribuyentes y el fisco, cada resultado esperado y los integra en su totalidad para un funcionamiento armónico, coherente, veloz y con total confiabilidad. De acuerdo a nuestra experiencia, el valor hasta la etapa de diseño de un sistema como el requerido, no es menor al 40% o 45% del valor de un proyecto como este.

Adicionalmente, esta ponderación no está considerando la importancia del plan de implementación cuya calidad refleja el conocimiento y experiencia del contratista aplicados a la realidad del SAR y se convierte en la carta de navegación que orientará todas las acciones a realizar en el proyecto, así como las herramientas de gestión a utilizar. La calidad, nivel de detalle y precisión del plan de trabajo requiere el uso de importantes destrezas, experiencia y conocimiento del contratista no solo en términos de gestión de proyectos, sino también de administración tributaria.

Sumado esto al enorme esfuerzo especializado que se requiere para analizar, validar e integrar todos los requerimientos funcionales y los casos de uso, se evidencia que la ponderación propuesta no considera o no entiende la importancia de esta etapa del proyecto.

Solicitamos que se establezca que estos porcentajes de pago y sus acumulados sean propuestos por cada licitante, definiendo los valores de acuerdo a su esquema propio de precios; que este aspecto pueda ser revisado y negociado por el contratante con la empresa adjudicada; y en caso de no conformidad del adjudicado con los criterios del contratante, sea esta una razón válida para retirar la oferta respectiva, sin que se cause alguna multa o sanción.

RESPUESTA: Los porcentajes establecidos en el plan de pagos son Porcentajes Máximos de Pagos Acumulados, tal como lo indica la Sección VIII Condiciones Especiales del Contrato tabla de pagos CGC 12.1; teniendo libertad de establecer los costos para cada etapa dentro de los porcentajes máximos antes referidos.

11. Sobre el pago de los servicios contratados. –

Teniendo en cuenta que se trata de un concurso internacional y que, en consecuencia, pueden presentarse al concurso empresas extranjeras en Honduras, agradeceríamos aclaración de los siguientes puntos:

- a) Saber si podrían realizarse los pagos por el SAR directamente a una cuenta corriente de la sociedad, ubicada en el país de residencia de dicha empresa y, en ese caso, qué tipo de retención se aplicaría sobre dichos pagos.

RESPUESTA: Sí, el SAR puede efectuar pagos directamente a una cuenta del licitante en el país de residencia. En lo que respecta al tipo de retenciones de acuerdo con el artículo 5 decreto de ley 25 se retiene únicamente el 25% en concepto de Impuesto Sobre la Renta a empresas extranjeras no domiciliadas en el país.

- b) En caso de que los pagos hubieran de realizarse necesariamente en territorio hondureño, se consulta se entiende que la sociedad adjudicataria, caso de ser extranjera, tendría que domiciliarse en dicho país para poder abrir una cuenta corriente en una entidad bancaria del mismo.

En este caso y, teniendo en cuenta que los ingresos por la prestación del servicio revertirían al país de residencia de dicha empresa adjudicataria, podría darse la aplicación sucesiva del impuesto de ventas (15%) y otro posterior en forma de retención por la transferencia de lo ingresado al país de residencia de la referida empresa adjudicataria, es decir y esta es la pregunta, ¿se aplicarían los dos impuestos o uno de ellos anularía al otro? En todo caso, ¿cuál sería la posible retención por la transferencia de estos pagos al extranjero?

RESPUESTA: Los pagos se efectúan en la cuenta bancaria de su elección dentro o fuera del territorio hondureño, designada por el proveedor. Así mismo se recomienda avocarse a las instituciones bancarias hondureñas para conocer los requisitos para abrir cuenta corriente si así lo desean. De acuerdo con el Artículo 5 Decreto de Ley No. 25 se retiene únicamente el 25% en concepto de Impuesto Sobre la Renta a empresas extranjeras, no domiciliadas en el país.

Es preciso considerar que el costo en concepto de comisión bancaria que es deducido por el Banco Central de Honduras del pago realizado por el servicio de transferencias Bancarias oscila entre US\$ 50 y \$70.00

Tegucigalpa, M. D. C., 25 de octubre de 2019

Juan Roberto Valerio
Coordinador General UCP

