



CIRCULAR

Nro. Circular: CIA: 2
Tipo: Aclaratoria
Fecha: 08/10/2025
Organismo contratante: UNIVERSIDAD NACIONAL DE CORDOBA

PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN

Tipo: Licitación Pública 69/2025
Clase: De etapa única nacional
Modalidad: Sin Modalidad
Expediente: EXP : EX-2025-00578938- -UNC-ME#SPF/2025
Rubro comercial: CONCESION
Objeto de la contratación: EXPLOTACIÓN COMERCIAL - LOCAL M3 - CENTRO COMERCIAL ESTACIÓN MARCONI - CIUDAD UNIVERSITARIA. RUBRO: KIOSCO

DESCRIPCIÓN

Pregunta 1: Art. 14 inc. b) del Pliego Único: Firma digital en todas las hojas. ¿Qué se entiende por firma digital en todas y cada una de las hojas? ¿Puede ser una firma ológrafa escaneada?

Respuesta 1: A fin de cumplimentar con la exigencia del pliego se puede usar firma ológrafa en cada una de las hojas pero deberá firmar digitalmente al final del documento. Esta firma digital es la que da validez a toda la oferta.

Pregunta 2: Art. 14 inc. k) ap. 1 del Pliego Único: Garantía de mantenimiento de oferta (5%) ¿Cómo se materializa la garantía del 5%?

De acuerdo a lo establecido mediante artículo 41 del Pliego Único y Artículo 10 del Pliego de Bases y Condiciones Particulares. Deberá presentarse junto con la oferta y tener vigencia por el plazo mínimo establecido en el artículo 13 del Pliego de condiciones particulares (mantenimiento de oferta).

Pregunta 3. ¿Cómo acreditar patrimonio mínimo? Puede ser por ejemplo con el título de propiedad de un automóvil? O debe ser de bienes relacionados con la actividad a desarrollar? Y dichos bienes pueden ser propiedad del cónyuge o algún pariente en primer grado?

Respuesta 3: El patrimonio mínimo debe ser propio del oferente y podrá acreditarse mediante documentación que demuestre su titularidad y disponibilidad. Pueden considerarse bienes muebles o inmuebles, cuentas bancarias, o participaciones en sociedades. No es necesario que





estén directamente vinculados con la actividad.

Pregunta 4: ¿Me podrían brindar EJEMPLOS para acreditar solvencia técnica y económica?

Respuesta 4: Ejemplos:

Solvencia técnica: nomina de equipamiento o infraestructura disponible; concesiones anteriores o antecedentes del rubro; habilitaciones o certificaciones de calidad, etc.

Solvencia económica: referencias bancarias, estados contables, constancias de AFIP, etc.

Pregunta 5: Si bien se indica que el precio no es la única variable a tener en cuenta para designar un concesionario, tiene peso dentro de la decisión. La consulta es si dicho precio se refiere únicamente al canon locativo? Es decir, si únicamente se centrara en esta variable la decisión, quien oferte un canon mayor gana la licitación. ¿es correcto mi razonamiento?

Respuesta 5: El valor del canon locativo es efectivamente uno de los principales elementos de ponderación económica, pero no necesariamente el único determinante del resultado, evaluando el cumplimiento de lo solicitado en pliego.

FIRMA Y ACLARACIÓN DEL
RESPONSABLE DE LA UNIDAD
OPERATIVA DE CONTRATACIONES

