

Instituto Nacional de Cancerología E.S.E.
Gestión Documental y Correspondencia
No. Radicación: SAL-06659-2015
No. Folios: 1
Fecha: 2015-09-08 03:54:28 PM
100379

100379

Bogotá,

Señora
Ruth Nancy Parada Mora
Gerente
Asesora Salud Ltda.
rparada@asesorasalud.com
Bogotá D.C.

Asunto: RESPUESTA CONVOCATORIA PÚBLICA 040-2015

Respetada señora Ruth:

Comedidamente me permito dar respuesta a su comunicación recibida vía e mail al correo invitaciones@cancer.gov.co, los días jueves 3 de septiembre sábado 5 de septiembre de 2015 a las 09:09 p.m. y 09:14 a.m., respectivamente, el Instituto Nacional de Cancerología ESE le manifiesta lo siguiente:

PREGUNTA 1

En la página 7 Numeral 10.11 sobre los Derechos y Deberes del Proponente, debe aclararse que el Decreto 2025 no es del año 2010 sino del año 2011.

RESPUESTA 1

Se surtió la adenda Nro. 1, la cual se encuentra publicada en la página web: www.cancer.gov.co, en el link contrate con nosotros en la convocatoria correspondiente.

PREGUNTA 2

En la página 8 Numeral 11.2 debe aclararse que el total de folios es de los tres capítulos que componen la propuesta.

RESPUESTA 2

Se mantiene el criterio del numeral 11, es decir: **CONTENIDO DE LA PROPUESTA**

La propuesta debe ser presentada en medio físico, en sobre sellado, en un (1) original y dos (2) copias, de las cuales una (1) en físico y una (1) copia en medio magnético (CD, USB, etc.). Esta copia en medio magnético deberá contener la información concerniente a los documentos jurídicos, financieros y la oferta económica.

La información de la propuesta debe estar organizada, legajada y foliada según el **ORDEN QUE SE DESCRIBE A CONTINUACION:**

- 1.1. **Índice general para toda la Oferta:** la propuesta debe contener un índice general, el cual debe indicar en qué folio se encuentra cada uno de los capítulos y documentos requeridos (Jurídicos, Financieros y Técnicos). La foliación es consecutiva para todos los capítulos y documentos anexos. (Subrayas fuera de texto)
- 1.2. **Capítulos:** la propuesta debe contener tres (3) capítulos, el primero con la información jurídica, el segundo la información financiera y el tercero la información técnica. Cada uno de los capítulos se debe distinguir por un separador y deben estar foliados de forma consecutiva.

NOTA: La oferta empaquetada (tres capítulos) deberá marcarse con la siguiente información:

PROPUESTA PARA: _____ (incluir el objeto de la convocatoria)

NOMBRE DEL OFERENTE: _____

TOTAL DE FOLIOS: _____ (total de los dos capítulos).

PREGUNTA 3

Respecto al numeral 12.1.1 literal 3: Solicitan que el Certificado de Existencia y Representación legal expedido por la Cámara de Comercio tenga dentro de las facultades del representante legal, el monto por el cual puede comprometer la empresa. Si dicho certificado dice que éste puede comprometer los bienes sociales sin ninguna limitación, es necesario anexar autorización vigente de la Junta de Socios?

RESPUESTA 3

Este ítem aplica en los casos en que el representante tenga de manera explícita determinado el monto, en caso de no estar dentro del certificado de existencia y representación legal, se entiende que está facultado plenamente.

PREGUNTA 4

En el numeral 12.3.1 Subnumeral 8 piden: Adjuntar hoja de vida de Un auditor médico... A este respecto, este perfil profesional no es solicitado en el numeral 12.3.1.5 Perfiles Mínimos Requeridos, favor aclarar.

RESPUESTA 4

Se surtió la adenda Nro. 1, la cual se encuentra publicada en la página web: www.cancer.gov.co, en el link contrate con nosotros en la convocatoria correspondiente.

PREGUNTA 5

En el numeral 12.3.1.2 Experiencia y cumplimiento en contratos anteriores, Subnumeral 1.1 Monto Ejecutado, dice que asignarán un puntaje máximo de 150 puntos al que tenga el mayor monto ejecutado totalizado y a los demás se les asignará un puntaje inversamente proporcional. A este respecto, cómo es la fórmula para el cálculo del puntaje a asignar inversamente proporcional?

RESPUESTA 5

Se surtió la adenda Nro. 2, la cual se encuentra publicada en la página web: www.cancer.gov.co, en el link contrate con nosotros en la convocatoria correspondiente. La fórmula corresponde a la regla de tres directa.

PREGUNTA 6

En el numeral 12.3.1.2 Experiencia y cumplimiento en contratos anteriores, Subnumeral 1.2 Tiempo Contratado dice que asignarán un puntaje máximo de 150 puntos al que tenga la sumatoria con el mayor número de meses completos contratados y a los demás se les asignará un puntaje proporcional. A este respecto, cómo es la fórmula para el cálculo del puntaje a asignar proporcional?

RESPUESTA 6

La fórmula corresponde a la regla de tres directa.

PREGUNTA 7

En el numeral 12.3.1.3 VALOR DE LA OFERTA (porcentaje ofertado).Cuál es la fórmula para asignar el puntaje proporcional a aquellos que no son la menor oferta?

RESPUESTA 7

VALOR DE LA OFERTA (Porcentaje ofertado). Se asignarán trescientos (300) puntos, al proponente que oferte menor porcentaje. A las demás ofertas se les asignará un puntaje proporcionalmente inferior o inversamente proporcional.

El rango de recaudo de cartera neto esperado mensualmente es de diez mil quinientos (10.500) a once mil (11.000) millones de pesos mensuales; sin embargo pueden presentarse oscilaciones por debajo o por encima de este rango, que en caso de manifestarse no implican modificaciones en el porcentaje o en las condiciones pactadas con el Instituto. En todo caso, para efectos del cálculo de la oferta y de la póliza de

seriedad de la oferta, los cálculos deben realizarse con un recaudo de cartera mensual esperada de diez mil quinientos (10.500) millones de pesos mensuales.

La fuente oficial de información para todos los criterios a nivel de facturación, y recaudo es la consignada en SAP INC. No se acepta información paralela que registre el contratista en otro tipo de sistemas.

Las propuestas deben presentarse entre los rangos de cero punto setenta por ciento (0,70%) a cero punto setenta y siete por ciento (0,77%). No se aceptan propuestas mayores ni inferiores al rango descrito de 0,70% a 0,77%. No se aceptarán reclamaciones futuras sobre el porcentaje pactado, independientemente de la variación que exista en la contratación o facturación o glosa. La tarifa planteada incluye el cumplimiento integral del objeto contractual y todas las condiciones contractuales.

Por ejemplo: Si se presentan tres proponentes A, B y C y los proponentes ofrecen llevar a cabo la gestión integral de recaudo de cartera y compensaciones con las siguientes tarifas o porcentajes:

PROPONENTE A. 0,73%
PROPONENTE B. 0,76%
PROPONENTE C. 0,725%

Los puntajes a asignar serían los siguientes:

PROPONENTE C	300 PUNTOS	Por corresponder al menor porcentaje ofertado
PROPONENTE A	298 PUNTOS	Por corresponder al porcentaje intermedio ofertado
PROPONENTE B	286 PUNTOS	Por corresponder al porcentaje mayor ofertado

PREGUNTA 8

Respecto al mismo numeral anterior, la propuesta se debe presentar en porcentaje o en valor en pesos colombianos?

RESPUESTA 8

Las propuestas deben presentarse en porcentaje, entre los rangos de cero punto setenta por ciento (0,70%) a cero punto setenta y siete por ciento (0,77%).

PREGUNTA 9

Los rangos de porcentaje establecidos para presentar la propuesta incluyen el IVA, o es facturable adicionalmente?

RESPUESTA 9

Los rangos de porcentaje establecidos son a todo costo.

PREGUNTA 10

No es claro la gestión que debe adelantarse respecto a las glosas y devoluciones, la respuesta a estas glosas y devoluciones es a cargo de otra área o está incluida en la oferta?

RESPUESTA 10

La respuesta a glosas y devoluciones están a cargo de otra área. Para la gestión integral de cartera se debe analizar el estado de cada factura, para ello debe identificarse tanto los pagos totales o parciales, notas crédito, anulaciones, la glosa o devolución, entre otros factores que afectan la factura.

PREGUNTA 11

En el anexo Técnico No. 3 Numeral 1.4 glosa y Estado de cartera, las cuentas relacionadas por cobrar en cobro jurídico ya están a cargo de otros abogados o quedan incluidas en la oferta para realizar?

RESPUESTA 11

Las cuentas relacionadas como cobro jurídico, se encuentran asignadas al contratista que inicialmente interpuso la demanda. Todos los procesos jurídicos que el INC – ESE autorice a partir de la adjudicación e inicio del respectivo contrato, quedarán a cargo del CONTRATISTA.

PREGUNTA 12

Para efectos de la liquidación de la facturación mensual, los anticipos están incluidos como recaudo de cartera teniendo en cuenta que hay que realizarles los registros para actualización de la información y la compensación en el sistema?

RESPUESTA 12

Los ingresos por anticipo, ingresan a la cuenta de anticipos del cliente o ERP, pero a medida que éstos se van legalizando con la prestación del servicio, deben trasladarse a la cuenta de pagos del cliente y aplicarse a la facturación, de esta forma se reconoce el pago al contratista de cartera

PREGUNTA 13

Si por algún motivo no se cumple la meta de las 40.000 compensaciones en el mes, el 10% descontado se reconoce una vez completadas durante el mes siguiente? Existe la opción que sean pagadas proporcionalmente al Número de compensaciones realizadas? O solo serían reconocidas a la liquidación del contrato?

RESPUESTA 13

Si no se cumple con la compensación de los 40.000 registros al mes, no dará lugar a pago.

PREGUNTA 14

Teniendo en cuenta que al inicio del contrato todavía no habría procesos jurídicos, es posible que no se exija de forma presencial tiempo completo al abogado o se acepte otro de menor perfil?

RESPUESTA 14

Los perfiles y número de horas hombre, deben ajustarse a los requerimientos de la convocatoria pública.

Cordialmente,



CAROLINA WIESNER CEBALLOS

Directora General (E) 

Revisó: Omar Wilson Carranza Ballén - Coordinador Grupo Cartera 
Rubia Elicelly Cárdenas Bayona Coordinadora Grupo Área Gestión Contractual 
Juan Jose Perez Acevedo Subdirector General de la Gestión Administrativa y Financiera

SGGAF/JJPA/GAC/RECB/GC/YACA/Angélica C. 