

	INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA ESE	CÓDIGO:	GDG-P02-F-02
	GESTIÓN DEL GASTO	VERSIÓN:	02
	ESTUDIO PREVIO PARA CONVOCATORIA PÚBLICA E INVITACIÓN A COTIZAR	VIGENCIA:	19-10-2018
Página 1 de 9			

319

FECHA DE ELABORACIÓN					FECHA RECIBIDO GRUPO ÁREA GESTIÓN CONTRACTUAL						
DÍA	24	MES	02	AÑO	2020	DÍA		MES		AÑO	
Consecutivo sistema de información SAP					Número(s) de Item(s) Plan Anual de Adquisiciones						
2020000140 2020000141					2020000510 2020000511						
1. MODALIDAD DE SELECCIÓN											
CONVOCATORIA PÚBLICA: ☒					INVITACIÓN A COTIZAR: ☐				ACUERDO MARCO DE PRECIOS: ☐		
2. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD Y JUSTIFICACIÓN											
2.1 DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD: Se procede a realizar el presente estudio previo, teniendo en cuenta que el Instituto Nacional de Cancerología ESE, considera necesario y oportuno contratar bajo la modalidad de convocatoria publica la adquisición de (1) una impresora de cassetes y (1) una impresora marcadora de láminas											
2.2 JUSTIFICACIÓN: El bien contratado es fundamental para el servicio de Dermatología, como respuesta a la renovación tecnológica con el fin de poder garantizar una buena atención a los usuarios que lo requieran, con altos estándares de calidad. INCORPORACIÓN: Se pretende incorporar los bienes descritos anteriormente poder realizar la Sistematización en el manejo de las muestras en el servicio de Dermatología para poder ser compatible con los procesos que maneja Patología (servicio que ya cuenta con estos equipos). Las impresoras con este tipo de tecnología eliminan el uso de etiquetas con escritura a mano. La impresión según demanda aumenta la eficiencia del laboratorio de Patología y reduce el riesgo de errores en la identificación.											
3. OBJETO											
ADQUISICION, INSTALACION, CAPACITACION Y PUESTA EN FUNCIONAMIENTO de (1) una impresora de cassetes y (1) una impresora marcadora de láminas, para uso en el Instituto Nacional de Cancerología.											
4. CLASIFICADOR DE BIENES Y SERVICIOS											
El objeto contractual se enmarca dentro de los siguientes códigos del clasificador de bienes y servicios:											
SEGMENTO	FAMILIA		CLASE		PRODUCTO		CÓDIGO - NOMBRE PRODUCTO				
43000000	43210000		43212100		43212115		Impresoras de códigos de barras				
5. OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA PARA LA CORRECTA EJECUCIÓN DEL CONTRATO											
5.1 OBLIGACIONES GENERALES: 1. Cumplir con los ofrecimientos, condiciones y términos de la propuesta que hace parte integral del contrato de forma oportuna y con calidad 2. Cumplir con las normas ambientales y de seguridad industrial y dar cumplimiento al sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo.											

ELABORÓ		REVISÓ		APROBÓ	
Cargo:	Profesional Universitario	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)
Dependencia:	Oficina Asesora de Planeación y Sistemas	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual
Fecha:	18-10-2018	Fecha:	19-10-2018	Fecha:	19-10-2018

	INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA ESE	CÓDIGO:	GDG-P02-F-02
	GESTIÓN DEL GASTO	VERSIÓN:	02
	ESTUDIO PREVIO PARA CONVOCATORIA PÚBLICA E INVITACIÓN A COTIZAR	VIGENCIA:	19-10-2018
Página 2 de 9			

3. Dar cumplimiento a sus obligaciones frente al Sistema de Seguridad Social Integral, parafiscales (Caja de Compensación, Sena ICBF), por lo cual el incumplimiento de estas obligaciones será causal para la imposición de multas sucesivas hasta tanto, se dé cumplimiento, previa verificación de esta mediante liquidación efectuada por la Entidad Administradora. En general, dar cumplimiento a obligaciones laborales, y desarrollar armónicamente con los lineamientos institucionales, los planes de bienestar, capacitación, inducción, reinducción y demás planes relacionados.
4. Atender los requerimientos que efectúe el Instituto a través del supervisor del contrato.
5. Actuar con suma diligencia en la ejecución del servicio contratado.
6. Proporcionar todos los materiales y herramientas necesarias para el desarrollo del objeto contractual, sin ningún costo adicional para el Instituto.
7. Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas contractuales evitando las dilataciones y en trabamientos que pudieran presentarse.
8. Responder por los daños y perjuicios hasta por culpa leve cuando se cause perjuicio al Instituto o a terceros en la ejecución del objeto contratado, cuando estos sean debidamente comprobados
9. Guardar la confidencialidad de toda la información que le sea entregada y que se encuentre bajo su custodia o que por cualquier otra circunstancia deba conocer o a la que tenga acceso y responderá patrimonialmente por los perjuicios que su divulgación y/o utilización indebida por sí o por un tercero, cause a la administración o a terceros.
10. Aceptar que el Instituto Nacional de Cancerología, ESE realice auditorías de sistema de Gestión de Calidad que haya lugar".
11. Todas las demás que se deriven de la ejecución satisfactoria del mismo.

5.2 OBLIGACIONES ESPECÍFICAS:

1. Garantizar soporte por personal calificado.
2. Presentar documento de garantía, donde se evidencia el tiempo de la misma, la cobertura y lo que no incluye, mínimo tres (3) años o más. Debe incluir instalación, puesta en funcionamiento, capacitación de uso y manejo.
3. Describir el programa de capacitación para personal asistencial y de ingeniería del Instituto. La capacitación se realizará mínimo dos veces por año de garantía. Como evidencia de las capacitaciones el proveedor debe entregar acta de capacitación, formato de asistencia institucional diligenciado por los asistentes, soporte digital de la presentación y post – test de cada asistente.
4. Entregar en Calle 1 No.9-85 INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGIA Y/O SUS SEDES según corresponda.
5. El equipo debe cumplir como mínimo con las características descritas en la ficha técnica y según el plazo indicado en el contrato, previa verificación del Supervisor del contrato.
 - b) Entregar al supervisor técnico del contrato los soportes respectivos del bien adquirido.
 - a) Instalar, configurar y actualizar el equipo en caso de ser necesario, durante el término de garantía.
 - b) Tramitar y hacer efectivas las garantías con el fabricante sin costo adicional para la entidad, lo anterior, durante el término de vigencia de estas.
 - c) Detectar y corregir las fallas de funcionamiento del equipo, sin costo adicional
 - d) Prestar soporte técnico durante la garantía del equipo, en el proceso de instalación, configuración y manejo mediante las siguientes modalidades: Soporte presencial, Soporte telefónico, Soporte remoto, Soporte por correo electrónico.
 - e) Atender el control técnico y administrativo solicitado por el supervisor del contrato.
 - f) Cumplir con el plazo establecido para la entrega de los bienes los cuales deberán ser entregados con la factura de venta en donde se debe relacionar la descripción, cantidades, valor unitario, subtotal por elementos, IVA, y el total de los equipos adquiridos.
 - g) Responder por la calidad de los bienes y por las garantías establecidas, debiendo suministrar bienes nuevos de la misma calidad y marcas cotizadas en la propuesta y/o en su defecto de calidad superior.
 - h) Asignar el personal especializado que sea necesario para la instalación y/o puesta en funcionamiento del equipo en el lugar designado por el Supervisor Técnico del contrato y dejarlos funcionando correctamente.
 - i) Realizar la transferencia de conocimiento al personal de la Entidad que determine el supervisor del contrato, de conformidad con las condiciones establecidas en las especificaciones técnicas.
 1. Anexar recomendaciones de fábrica que se requieran para la instalación del equipo (preinstalaciones)
 2. Relación del personal calificado a cargo de los mantenimientos: número de personas, nivel de experiencia, nivel de estudios y capacitación. (Aplica, si el equipo permanece en la institución)
 3. Entregar listado de accesorios y consumibles que se requieren para el funcionamiento del equipo.
 4. Entregar Dos (2) copias del reporte de servicio técnico de cada servicio prestado, una al Grupo de Ingeniería Biomédica y otra al área donde está ubicado el equipo. El reporte de mantenimiento debe detallar las actividades realizadas, relacionando marca, modelo, serie, número de certificado del patrón y/o simulador utilizado durante la ejecución del servicio (si aplica).
 5. Entregar el cronograma de mantenimiento preventivo según recomendaciones del fabricante y duración del mismo.
 6. Realizar la cantidad de mantenimientos sugeridos por el fabricante. Anexar documento donde se especifique esta recomendación.
 7. Tiempo de respuesta a mantenimiento correctivo inferior a una (1) hora telefónica y menor o igual a seis (6) horas en sitio.
 8. Tiempo de resolución máximo de tres (3) días si no requiere repuestos o los repuestos no están sujetos a importación, si los repuestos están bajo importación el tiempo de resolución máximo es de 8 días.

ELABORÓ		REVISÓ		APROBÓ	
Cargo:	Profesional Universitario	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)
Dependencia:	Oficina Asesora de Planeación y Sistemas	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual
Fecha:	18-10-2018	Fecha:	19-10-2018	Fecha:	19-10-2018

	INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA ESE	CÓDIGO:	GDG-P02-F-02
	GESTIÓN DEL GASTO	VERSIÓN:	02
	ESTUDIO PREVIO PARA CONVOCATORIA PÚBLICA E INVITACIÓN A COTIZAR	VIGENCIA:	19-10-2018
Página 3 de 9			

9. Garantizar verificación metrológica según fabrica del equipo en cada mantenimiento preventivo y posterior a cada mantenimiento correctivo que afecte la medición.
 10. Garantizar calibración por laboratorio con acreditación ONAC bajo la norma NTC ISO/IEC 17025:2005. SEGÚN APLIQUE. Por cada año de garantía
 11. Adjuntar ficha de limpieza y desinfección de los equipos, de acuerdo con las recomendaciones del fabricante.
- j) Las demás que se deriven del cumplimiento del contrato y que garanticen su cabal cumplimiento.

6. PLAZO ESTIMADO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO

El plazo estimado para que el contratista de cumplimiento al objeto pactado será de **60 días hábiles**, contados a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución.

7. ANALISIS DEL SECTOR

El INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA ESE como entidad jurídica, con autonomía administrativa y financiera, adscrita al Ministerio de Salud y Protección Social en aras de cumplir con los fines de la contratación estatal y del Estado Colombiano tal como lo establece normativa adelanta la adquisición, instalación y puesta en funcionamiento de equipos biomédicos para la Subdirección de Atención Médica y Docencia, con el fin de dar cumplimiento a lo establecido en la Resolución 9001 de 2019, por la cual se definen los procedimientos y condiciones de inscripción de los Prestadores de Servicios de Salud y de habilitación de servicios de salud.

MERCADO DE EQUIPOS BIOMÉDICOS

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), la industria de los dispositivos médicos es uno de los sectores más vitales y dinámicos de la economía mundial. Para el 2017, se estima que las mejores perspectivas de mercado estarán en América Latina, Asia y Medio Oriente.

En el mundo existen alrededor de 27.000 fabricantes de dispositivos médicos, dedicados a manufacturar cerca de 10.000 categorías diferentes de productos para el uso clínico y la salud. Entre otras categorías, el segmento de los metálicos ocupa un importante lugar. El mercado demanda toda clase de instrumental quirúrgico, mobiliario, partes ortopédicas y componentes para equipos y tecnología hospitalaria.

Sin embargo, la oferta no alcanza a suplir la gran demanda que actualmente hay de estos productos en los países en vías de desarrollo como los latinoamericanos y, por supuesto, Colombia. El 90 por ciento de los elementos médicos que se venden a nivel nacional son de origen extranjero.

La industria de fabricación de los dispositivos médicos es liderada por Estados Unidos con cerca de 8.000 empresas funcionando en ese país; sin contar las sucursales distribuidas por el mundo.

No obstante, en los últimos años este liderazgo es desafiado por el instrumental producido en China e India, que en su gran mayoría es el resultado de los bajos costos en mano de obra, que atrae a las grandes multinacionales.

Ante el desarrollo y competitividad de México y Brasil en la producción de dispositivos médicos, las empresas colombianas presentan un avance lento, a pesar del crecimiento y expansión internacional mostrado en los últimos años.

En Colombia existen 2.136 empresas que proveen insumos y Dispositivos Médicos que se constituyen en parte fundamental en la prestación de los servicios de salud, y que son afectadas directamente por los problemas que le atañen al sector, de acuerdo con la información entregada por la ANDI en el 2015.

FUENTE: Importaciones de equipos médicos por país de origen Fuente: DIAN – DANE Elaborado por: www.centrovirtualdenegocios.com

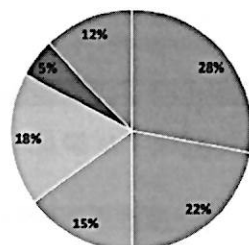
Los datos del mercado de dispositivos para asistencia cardíaca registran aumentos en el continente y así se proyectan para los próximos años. En la actualidad, se prevé que el mercado crecerá a una tasa de 7.45 % hasta 2020, estas proyecciones ubican el valor previsto del mercado en 151.5 millones de dólares para el año 2021.

Por otra parte, se espera que el mercado latinoamericano de los dispositivos de electrocirugía que incluyen generadores, instrumentos y accesorios, así como sistemas de administración de humo y argón, crezca con una CAGR de 6.93 % entre ahora y el 2021 para alcanzar un valor de 0.75 mil millones de dólares para el 2021.

ELABORÓ		REVISÓ		APROBÓ	
Cargo:	Profesional Universitario	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)
Dependencia:	Oficina Asesora de Planeación y Sistemas	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual
Fecha:	18-10-2018	Fecha:	19-10-2018	Fecha:	19-10-2018

	INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA ESE	CÓDIGO:	GDG-P02-F-02
	GESTIÓN DEL GASTO	VERSIÓN:	02
	ESTUDIO PREVIO PARA CONVOCATORIA PÚBLICA E INVITACIÓN A COTIZAR	VIGENCIA:	19-10-2018
Página 4 de 9			

Finalmente, el mercado de los radiofármacos de medicina nuclear, que es ahora un gran negocio en América Latina, proyecta un crecimiento del 12.4 % hasta el 2021. Esto coloca su valor total en 1.06 mil millones de dólares para este año. Según datos de HospiScope, los sistemas de medicina nuclear aumentaron en cantidades de forma significativa entre 2016 y 2017 en hospitales de Argentina, Brasil, Colombia, República Dominicana, Perú y Puerto Rico.



■ Otros DM ■ Consumibles
■ Imágenes Diagnósticas + Órtesis y Prótesis
■ Productos Dentales ■ Ayudas al Paciente

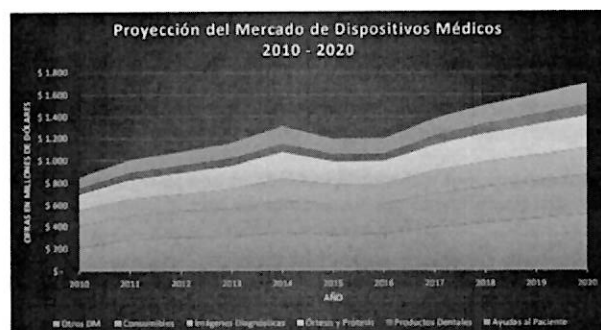
Mercado de Dispositivos Médicos en Colombia por Categoría			
Como % del total del mercado			
CATEGORÍA/AÑO	2010	2017	%
Consumibles	24%	22,0%	-9%
Órtesis y Prótesis	18%	18,0%	2%
Imágenes Diagnósticas	16%	15,0%	-7%
Ayudas al Paciente	12%	12,0%	-1%
Productos Dentales	5%	5,0%	-8%
Otros	24%	28,0%	15%
Total	100%	100%	

FUENTE: <http://www.andi.com.co/Home/Camara/8-dispositivos-medicos-e-insumos-para-la-salu>

A Colombia están llegando nuevas tecnologías de equipos médicos, procedentes de Brasil, no solo de la línea hospitalaria, sino odontológica y de laboratorio, esto seguramente complementará el excelente nivel de manejo de tratamientos y procedimientos de salud del país; lo convierte así en un mercado atractivo para las empresas extranjeras del sector.

En la actualidad se tienen oportunidades de negocio con países como Chile, por la flexibilidad de su regulación, otro país es Perú, pero al contrario que Chile, en él existen impedimentos en la Alianza del Pacífico, que se han intentado eliminar. Perú está copiando muchas cosas de Colombia lo cual es positivo, tiene una gran entrada de productos del Asia porque es miembro de APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico) y el comercio con los países asiáticos es muy fluido, pero Colombia goza de un reconocimiento importante en temas de calidad, credibilidad comercial de pago y despacho, y ellos con China han tenido algunos inconvenientes de cumplimiento.

La actividad comercial bilateral con Estados Unidos es importante en el mercado e influye en la política pública que tiene el país. Los empresarios de EE.UU. están muy interesados en el mercado colombiano porque vienen, preguntan, y quieren saber más sobre las políticas que inciden en el sector. Además, porque Colombia es disruptiva en Latinoamérica en política pública. Colombia, Brasil y México son de gran interés para EE.UU., pero Colombia en particular porque consideran que nuestro país es un mercado en crecimiento, atractivo y receptor de procesos de innovación importantes para el sector.¹



Se espera que el comportamiento de los diferentes segmentos del mercado para el periodo 2010 -2020 sea: Consumibles 5,1%, Imágenes Diagnósticas 5,26% Ayudas al Paciente 7,36%.

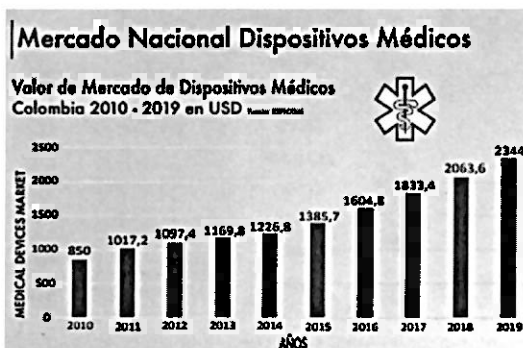
FUENTE: <http://www.andi.com.co/Home/Camara/8-dispositivos-medicos-e-insumos-para-la-salu>

¹ <http://www.elhospital.com/temas/Perspectivas-positivas-para-el-comercio-de-dispositivos-medicos-en-Colombia+117575?pagina=1>

ELABORÓ		REVISÓ		APROBÓ	
Cargo:	Profesional Universitario	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)
Dependencia:	Oficina Asesora de Planeación y Sistemas	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual
Fecha:	18-10-2018	Fecha:	19-10-2018	Fecha:	19-10-2018

	INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA ESE	CÓDIGO:	GDG-P02-F-02
	GESTIÓN DEL GASTO	VERSIÓN:	02
	ESTUDIO PREVIO PARA CONVOCATORIA PÚBLICA E INVITACIÓN A COTIZAR	VIGENCIA:	19-10-2018
Página 5 de 9			

Estados Unidos es un socio importante en la adquisición de equipos médicos, por esta razón es uno de los principales aliados en el avance de la tecnología a nivel nacional y que se dependa de ellos para la innovación; pero no limitándose a apostar a un solo país, por lo que se ha ido avanzando a la Alianza del Pacífico, que pese a tener una balanza comercial deficitaria tiene un potencial de mercado importante para la industria nacional en términos de los mercados naturales como Chile y Perú.



FUENTE: <http://www.andi.com.co/Home/Camara/8-dispositivos-medicos-e-insumos-para-la-salud>

Ahora ya al dar una mirada a las empresas locales se puede precisar que: en 2017, Medtronic Latin America y su subordinada Covidien Colombia continuaron aumentando su liderazgo su liderazgo frente a Becton Dickinson de Colombia y Amarey Nova Medical. A su vez, B Braun Medical ascendió al cuarto lugar al superar a GE Healthcare Colombia. Mas atrás se posicionaron Annar Diagnóstica Import, Boston Scientific Colombia, Cobo y Asociados, SYD Colombia, Disortho, New Stetic, Alfa trading, St Jude Medical Colombia, Smith & Nephew Colombia, BSN Medical, ISO, Discolmédica, y Top Medical Systems.

Por otro lado, entre las empresas restantes se distinguieron en 2018 por su dinamismo Imcolmédica, LM Instruments, Allers, Boston Medical Devices, Líneas Hospitalarias, Nipro Medical, Megatecnología Colombiana, Bioart, Ronelly, Quirúrgicos, Union Medical, Tecnomédica MD, Promed Quirúrgicos, Distrimedical, Amanecer Médico, Otto Bock Healthcare, Agfa Healthcare Colombia, Terumo Colombia Andina, Fajas MYD, Maquet Colombia, RP Médicas, Representaciones Eurodent, Bioplast, Lab Brands, La Instrumentadora, Vygon Colombia, Tecnologías Médicas Colombia, Labcare de Colombia, Hospiclinic de Colombia, Armoc, Aba Científica, Minerva Medical, World Medical, CTP Médica, Global Healthcare Colombia, Macromed, y Surgicon. 2

De acuerdo con la información anterior se debe tener en cuenta que durante los últimos quince (15) meses aproximadamente se ha presentado una fluctuación del dólar, así como la devaluación de la moneda nacional y eventuales cambios tributarios.

ANÁLISIS DE GHI SOBRE IMPORTACIONES MÉDICAS

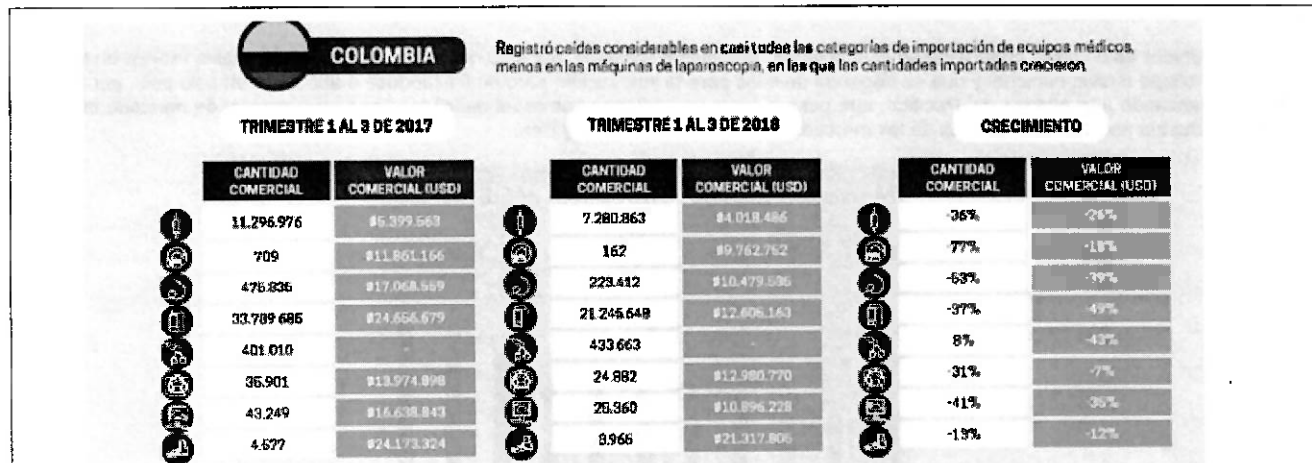
Por su parte, para el caso de Perú el precio total de los equipos y dispositivos arrojaría un total de 389 millones de dólares para el 2017.

Sin embargo, en el análisis de GHI muestra que para el 2018 Perú y Colombia obtuvieron los resultados son más débiles. Perú, por ejemplo, disminuyó en términos considerables sus importaciones de instrumentos médicos durante año. La cifra más baja se registra para el área de rayos X con 39 % y con 100 % para categorías como tomografía, cámaras gamma y laparoscopia, entre otras.

² <https://lanota.com/index.php/CONFIDENCIAS/ranking-2017-insumos-y-equipos-medicos-de-colombia.html>

ELABORÓ		REVISÓ		APROBÓ	
Cargo:	Profesional Universitario	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)
Dependencia:	Oficina Asesora de Planeación y Sistemas	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual
Fecha:	18-10-2018	Fecha:	19-10-2018	Fecha:	19-10-2018

	INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA ESE	CÓDIGO:	GDG-P02-F-02
	GESTIÓN DEL GASTO	VERSIÓN:	02
	ESTUDIO PREVIO PARA CONVOCATORIA PÚBLICA E INVITACIÓN A COTIZAR	VIGENCIA:	19-10-2018
		Página 6 de 9	



FUENTE: <https://consultorsalud.com/preocupante-asi-se-encuentra-la-importacion-de-dispositivos-medicos-en-latinoamerica/>

Para establecer las condiciones económicas, se solicitó cotización a los proveedores de equipos de Patología. El presupuesto estimado se realizó con base en a lo anteriormente Y de las compras realizadas de este tipo de equipos años anteriores:

EQUIPO	MARCA	MODELO	SERIE	No. Inventario	UBICACIÓN	PRECIO DE ADQUISICIÓN
IMPRESORA DE CASETE	THERMO SCIENTIFIC	PRINT MATE AS 150	PP546651703	62264	PATOLOGIA	\$142.800.000
IMPRESORA DE LAMINAS	THERMO SCIENTIFIC	SLIDE MATE AS 150	SPA03171587	62265	PATOLOGIA	\$86.870.000

8. VALOR

El presupuesto estimado para la presente contratación es de:

- Impresora de Cassete: **CIENTO OCHENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$180.000. 000.00)**
- Impresora de Laminas: **CIEN MILLONES DE PESOS M/CTE (\$100.000. 000.00)**

Para un total de los 2 equipos de **DOSCIENTOS OCHENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$280.000. 000.00)**, incluido todo tipo de impuestos, tasas y contribuciones a que haya lugar.

9. FORMA DE PAGO

El Instituto pagará el valor del contrato a los (30) días después de radicada factura, previa entrega de los bienes, servicios u obras objeto de este, expedición de la certificación de recibo a satisfacción por parte el supervisor o interventor designado por el INC ESE y cumplimiento de los trámites legales, fiscales y administrativos a los que haya lugar.

10. GARANTÍAS EXIGIBLES EN EL PROCESO CONTRACTUAL

10.1. FASE DE LA SELECCIÓN:

GARANTÍA SOLICITADA	CUANTÍA DEL AMPARO %	VIGENCIA DEL AMPARO	APLICA
Solididad	10%		

10.2. FASE DE LA CONTRATACIÓN

GARANTÍA SOLICITADA	CUANTÍA DEL AMPARO %	VIGENCIA DEL AMPARO	APLICA
CALIDAD DEL SERVICIO	20%	POR EL TIEMPO DE EJECUCIÓN Y 2 AÑOS	SI

ELABORÓ		REVISÓ		APROBÓ	
Cargo:	Profesional Universitario	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)
Dependencia:	Oficina Asesora de Planeación y Sistemas	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual
Fecha:	18-10-2018	Fecha:	19-10-2018	Fecha:	19-10-2018

	INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA ESE	CÓDIGO:	GDG-P02-F-02
	GESTIÓN DEL GASTO	VERSIÓN:	02
	ESTUDIO PREVIO PARA CONVOCATORIA PÚBLICA E INVITACIÓN A COTIZAR	VIGENCIA:	19-10-2018
Página 7 de 9			

CALIDAD Y CORRECTO FUNCIONAMIENTO DE LOS BIENES	20%	POR EL TIEMPO DE EJECUCIÓN Y 2 AÑOS MAS	SI
CUMPLIMIENTO	10%	POR EL TIEMPO DE EJECUCIÓN Y 2 AÑOS	SI
PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES O INDEMNIZACIONES LABORALES	5%	POR EL TIEMPO DE EJECUCIÓN Y 2 AÑOS MAS	SI
RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL	20%	POR EL TIEMPO DE EJECUCIÓN Y 3 AÑOS MAS	SI
ESTABILIDAD Y CALIDAD DE OBRA	20%	POR EL TÉRMINO DE 5 AÑOS A PARTIR DE LA ENTREGA DE LA OBRA A SATISFACCIÓN	NO
CORRECTA INVERSIÓN DEL ANTICIPO	20%	POR EL TIEMPO DE EJECUCIÓN Y 1 AÑO MAS	NO

Cuando el INC requiera el amparo de otros riesgos, estos serán establecidos en los términos de condiciones junto con los porcentajes y vigencias de cada riesgo allí descritos.

11. REQUISITOS HABILITANTES Y CALIFICACIÓN TÉCNICA DE PUNTAJE

1. JURÍDICOS:	Habilita o deshabilita, cuyos requerimientos serán definidos en los términos de condiciones.
2. FINANCIEROS:	Habilita o deshabilita, cuyos requerimientos serán definidos en los términos de condiciones.
3. TÉCNICOS:	Será realizada de acuerdo con los criterios establecidos en el anexo No. 4
4. CALIFICACIÓN TÉCNICA DE PUNTAJE	Establece la calificación o puntuación de acuerdo con la valoración de cada uno de los elementos que hacen parte de la calificación técnica de puntaje

12. ANÁLISIS DEL RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO

Los riesgos previsibles que pueden afectar la correcta ejecución del proceso de contratación están relacionados con el cumplimiento del oferente y el contratista, entre los cuales tenemos:

- Incumplimiento en el ofrecimiento económico
- El no perfeccionamiento del contrato
- Incumplimiento de las obligaciones contractuales
- Mala calidad de los bienes o servicios adquiridos

Para mitigar los riesgos antes descritos se utilizarán los mecanismos de cobertura mediante las pólizas requeridas en los términos de condiciones. Así mismo se vigilará permanentemente la correcta ejecución del contrato, para lo cual el director general o su delegado nombrará un supervisor o interventor del contrato según corresponda. En el evento de incumplimiento se adelantará el proceso administrativo sancionatorio que señala la ley 1437 de 2011 (Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo), garantizando en todo caso el debido proceso y los derechos de defensa y contradicción.

Otros riesgos previsibles que pueden afectar los procesos de selección serán las declaratorias desiertas por concepto técnico, precio y oferente, para lo cual el Instituto optará por surtir nuevos procesos de selección replanteando la modalidad del proceso.

No.	TIPO DE RIESGO	DESCRIPCIÓN	PROBABILIDAD	ASIGNACIÓN
1	Operacional	El proponente y/o contratista no firma el contrato	Posible	Contratista
2	Operacional	El contratista no cumple con las obligaciones contractuales	Posible	Contratista
3	Financiero	Incumplimiento en el pago a las personas vinculadas al contratista a través de una relación laboral y/o contractual	Posible	Contratista
4	Operacional	Errores en los términos, de carácter involuntario	Posible	Contratista

ELABORÓ		REVISÓ		APROBÓ	
Cargo:	Profesional Universitario	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)
Dependencia:	Oficina Asesora de Planeación y Sistemas	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual
Fecha:	18-10-2018	Fecha:	19-10-2018	Fecha:	19-10-2018

	INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA ESE	CÓDIGO:	GDG-P02-F-02
	GESTIÓN DEL GASTO	VERSIÓN:	02
	ESTUDIO PREVIO PARA CONVOCATORIA PÚBLICA E INVITACIÓN A COTIZAR	VIGENCIA:	19-10-2018
Página 8 de 9			

5	Operacional	Errores en la propuesta cometidos por el proponente y/o contratista	Probable	Contratista
6	Operacional	Propuesta del contratista con precios artificialmente bajos	Posible	Contratista
7	Operacional	Errores cometidos por el contratista durante la ejecución del contrato	Posible	Contratista
8	Operacional	Demora o incumplimiento de las obligaciones del contratista.	Posible	Contratista
9	Financiero	Insolvencia del Contratista	Posible	Contratista
10	Operacional	Mala calidad de los equipos adquiridos.	Posible	Contratista
11	Económico	Efectos provenientes de la variación de las tasas de interés, de cambio, devaluación real y otras variables del mercado frente a las estimaciones iniciales del contratista.	Probable	Contratista
12	Regulatorio	Equipo sin registro sanitario o registro sanitario vencido	Posible	Contratista
13	Ambiental	Equipo con elementos contaminantes	Posible	Contratista

13. NÚMERO DE CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL QUE RESPALDA LA SOLICITUD

14. NÚMERO DE LA SOLICITUD DE PEDIDO Y POSICIÓN

1202000330

50001750 posiciones 8 y 9

15. LUGAR DE EJECUCION O ENTREGA

Calle 1 No.9-85 INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGIA - ALMACEN Y/O SUS SEDES SEGUN CORRESPONDA

16. SUPERVISIÓN DEL CONTRATO

La supervisión del contrato en representación del Instituto Nacional de Cancerología ESE acorde con la normatividad vigente y los lineamientos del manual de contratación, será realizada por la Coordinadora de Grupo de Tecnología Clínica y supervisor (es) técnico (s) y la Profesional Universitaria Subdirección General De Atención Médica y Docencia supervisor administrativo quienes Certificarán el correcto cumplimiento de lo contratado en concordancia con lo establecido en el Manual de Supervisión e interventoría.



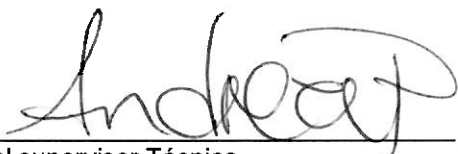
Firma del supervisor Administrativo, Financiero y Contable

Nombre:

Cargo: Subdirección General De Atención Médica y Docencia VB:EL.

ELABORÓ		REVISÓ		APROBÓ	
Cargo:	Profesional Universitario	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)
Dependencia:	Oficina Asesora de Planeación y Sistemas	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual
Fecha:	18-10-2018	Fecha:	19-10-2018	Fecha:	19-10-2018

	INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA ESE	CÓDIGO:	GDG-P02-F-02
	GESTIÓN DEL GASTO	VERSIÓN:	02
	ESTUDIO PREVIO PARA CONVOCATORIA PÚBLICA E INVITACIÓN A COTIZAR	VIGENCIA:	19-10-2018
Página 9 de 9			



Firma del supervisor Técnico

Nombre: **ANDREA LISSET PEREZ SALAMANCA**

Cargo: Coordinadora Grupo de Tecnología Clínica

Elaborado por: Ricardo Guerrero. Prof. Esp. Grupo de Tecnología Clínica

Nota: No es requisito el diligenciamiento de los puntos 14 y 15 del presente documento.

ELABORÓ		REVISÓ		APROBÓ	
Cargo:	Profesional Universitario	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)	Cargo:	Coordinador Grupo Área de Gestión Contractual (E.)
Dependencia:	Oficina Asesora de Planeación y Sistemas	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual	Dependencia:	Grupo Área de Gestión Contractual
Fecha:	18-10-2018	Fecha:	19-10-2018	Fecha:	19-10-2018

