

MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL



**HOSPITAL MILITAR CENTRAL
SUBDIRECCIÓN DE SERVICIOS AMBULATORIOS Y DE APOYO DIAGNOSTICO Y
TERAPÉUTICO**

Bogotá, Agosto de 2015

1. ANTECEDENTES

El Hospital Militar Central, es el centro de referencia del subsistema de salud de la Fuerzas Militares para atención de pacientes con patologías de nivel III y IV de complejidad, cuenta con el servicio de imágenes diagnósticas, esencial en el apoyo diagnóstico para la toma de decisiones médico terapéuticas, dando la hoja de ruta para continuar con tratamientos adecuados por parte del médico tratante.

En la actualidad las técnicas de diagnóstico en general y en particular las relacionadas con el empleo de imágenes médicas, son de vital importancia para una adecuada atención en salud. Los servicios de diagnóstico por imagen abarcan un amplio espectro de aplicaciones clínicas, que comprenden desde el diagnóstico y seguimiento de enfermedades en situaciones muy comunes y de alta incidencia en la población, hasta enfermedades más complejas. Las tecnologías de formación de imágenes continúan siendo un campo rápidamente cambiante, debido en parte, al alto nivel de innovación en las empresas fabricantes de estas tecnologías. Consecuentemente, hoy en día existe un amplio abanico de tecnologías de diagnóstico por imágenes que van desde las tradicionales hasta las de última innovación y complejidad

El servicio de imágenes Diagnósticas, por tratarse de un servicio esencial en el apoyo diagnóstico del que surgen El Servicio de Imágenes Diagnósticas, por tratarse de un servicio esencial en el apoyo diagnóstico del que surgen decisiones trascendentales en las conductas y tratamientos a seguir por los médicos tratantes en los casos clínicos que se requieran de las diferentes especialidades hospitalarias; para el cumplimiento de dicha función se debe contar con la adquisición de dos equipos de Rx portátiles, para realizar la atención de pacientes hospitalizados, urgencias que requieren de la toma de estudios especializados.

Con el loable propósito de ofrecer cobertura total del área de Radiología, enmarcados dentro de los preceptos de calidad asistencial, ética, docencia e investigación y gestión administrativa, en atención a pacientes usuarios del Subsistema de Salud de las Fuerzas Militares.

2. DESCRIPCION DE LA NECESIDAD QUE LA ENTIDAD ESTATAL PRETENDE SATISFACER CON EL PROCESO DE CONTRATACION

El Hospital Militar Central requiere la adquisición de dos equipos de rayos x portátil, con el fin de realizar los exámenes radiológicos a pacientes que no se pueden transportar de forma segura a la sala de radiología debido a una debilitante enfermedad, posibilidad de contagio, trauma o cirugía.

3. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR CON SUS ESPECIFICACIONES ESENCIALES, LA IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO A CELEBRAR Y CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL.

3.1.OBJETO: Adquisición de dos equipos de Rx portátiles, para el servicio de radiología.

3.2. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS MINIMAS EXCLUYENTES.

Código Interno	Código UNSPSC	EQUIPO DE RAYOS X PORTATIL	Cantidad
2600730063	42201815	Equipo que permita obtener imágenes de rayos x con fines diagnósticos. Especificaciones: Diseñado para ser utilizado 24 horas 7 días a la semana. Diseñado para ser usado convencional o cassette CR. El equipo ofertado debe realizar los siguientes estudios: cabeza, Cuello, torax, abdomen, pelvis miembros inferiores. Miembros superiores, columna cervical y articulaciones. Generador de rayos x de alta frecuencia: Potencia en kw 12.5 o mayor. mAs minimo de 0,32 – 200 kV de 40 a 125 Generador de Rayos X de alta frecuencia: • Funcionamiento operativo de 110 v Tubo de Rayos X: • doble punto focal 0,7mm • Con capacidad de almacenamiento de calor térmico en el ánodo de 100.000 HU minimo. • Anodo rotatorio. • Rotación del tubo con el colimador minimo de 90° • Movimiento telescópico o Rotación del tubo o soporte del tubo de minimo 180 grados.	02

		• Field view de mínimo 420 x 420. Luz alojada – timer regulador del colimador min 20 - max 40 segundos. Brazo porta-tubo: Altura máxima del foco al piso de 1.80 metros o superior y mínima 0,65 mts o mayor. Colimador luminoso ajustable, indicando de manera precisa el área a ser irradiada. (Lámpara halógena o luz fría) con mínimo 160 lux. Colimador ajustable manualmente a 45°. Consola De Control: • Controles para selección de kVp y mAs • Longitud del cable de alimentación de 4 mts mínimo. • El equipo ofertado debe contar con display digital • Indicador de kV y mAs • APR mínimo 50 Movimientos • El desplazamiento debe ser manual • Manijas de desplazamiento • Freno mecánico o electromecánico. • Cajón guarda chasis o cassettes de mínimo 8 Peso de 285 Kg máximo. Los equipos ofertados deben contar con Certificación FDA o Certificación de cumplimiento de estándares de la Comunidad Europea.	
--	--	---	--

3.3. IDENTIFICACION DEL CONTRATO A CELEBRAR: De Compraventa.

3.5. CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL

EI HOSPITAL MILITAR CENTRAL para efectos del mencionado proceso de Selección Abreviada de Menor Cuantía, cuenta con un presupuesto oficial de \$124.023.546,00, y se encuentra respaldado y amparado por el certificado de disponibilidad presupuestal SIIF No.81115 de fecha 28 de Agosto de 2015, y Certificado de disponibilidad presupuestal Dinámica.NET No. 809 de fecha 28 de Agosto, gasto (C), rubro 02-13-100-2, recurso veintiuno (21) de fecha 28 Agosto de 2015, por concepto de: **ADQUISICION, DOTACION Y ADECUACION EQUIPO MEDICO HMC**, expedido por la Jefe del Área de Presupuesto del Hospital Militar Central.

4. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y SU JUSTIFICACION, INCLUYENDO LOS FUNDAMENTOS JURIDICOS

El presente proceso contractual, tiene como finalidad la selección del contratista mediante la modalidad de **SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA**, establecida en el Artículo 2 de la ley 1150 de 2007, y en el Artículo 2.2.1.2.1.2.20 del Decreto 1082 de 2015, teniendo en cuenta la naturaleza y cuantía del contrato.

De igual forma el proceso se sustenta en el siguiente marco normativo:

1. Constitución política de Colombia
2. Ley 352 de enero 17 de 1997 "Por la cual se reestructura el Sistema de Salud de las Fuerzas Militares y de policía Nacional"
3. Ley 80 de 1993 "Por la cual se expide el Estatuto de la Contratación de la Administración Pública"
4. Ley 1150 de 2007 "Por la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación con Recursos Públicos.
5. Ley 1474 de 2011 Estatuto Anticorrupción
6. Decreto 1082 de 2015, Por medio del cual se expide el decreto único reglamentario del sector administrativo de planeación nacional".
7. Demás normas que modifiquen, adicionen o reglamenten las anteriores y aquellas complementarias de acuerdo a la naturaleza del objeto contractual.

5. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y JUSTIFICACION DEL MISMO

5.1. VALOR TOTAL ESTIMADO:

El valor estimado del contrato es de El valor estimado del contrato es de **CIENTO VEINTIDÓS MILLONES DE PESOS (\$122.000.000) M/CTE.**

5.2. ANALISIS DEL SECTOR – ESTUDIO DEL MERCADO

5.3. ANALISIS DEL SECTOR

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.

En suma, es una industria que plantea retos, pero sobre todo oportunidades. Simplemente, hay que ver el crecimiento y el mercado, en una sociedad que día tras día exige más productos para la salud. Factores como el aumento de la población de la tercera edad en países desarrollados, y la alta prevalencia de enfermedades crónicas, han generado en las dos últimas décadas una significativa expansión de la industria mundial de los dispositivos médicos.

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.

Otro importante ejemplo al respecto es el de México, que junto con Brasil son los mejores exponentes de la oportunidad de negocio que ofrece el sector de las aplicaciones para la industria de la salud, pues han logrado posicionarse dentro de los principales productores de los países emergentes. • México: El más importante proveedor de Estados Unidos en dispositivos médicos y el segundo mejor productor latinoamericano detrás de Brasil. Entre el 2003 y 2010 esta industria creció un 1.4 por ciento anual y contribuyó con 0,4 por ciento del PIB. Más de 2.000 empresas conforman el sector, y de estas cerca de 400 son exportadoras, de acuerdo con la Secretaría de Economía. Cabe aclarar, que en su mayoría son clústeres creados por compañías estadounidenses, las cuales aprovechan los beneficios obtenidos por la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), que permite que los equipos médicos y sus componentes puedan ser importados entre las naciones de Norteamérica libre de impuestos, para ser procesados, ensamblados y exportados hacia otros países, lo que genera un ahorro en costos de producción del 20 por ciento, en comparación con otros países productores de tecnología médica, según un estudio de la firma KPMG. • Brasil: Es considerado el segundo mayor productor de equipos y material médico de países en vía de desarrollo después de China.

Esta industria, que en el 2011 facturó más de US\$ 5 billones y emplea aproximadamente a 100.000 personas¹, cuenta con 11.000 compañías que en su mayoría están concentradas en el sur y sureste de Brasil, especialmente en el Estado de Sao Paulo. A futuro, la Asociación Brasileña de los Importadores de Equipos Médicos, Productos y Suministros (ABIMED), considera que el posicionamiento de Latinoamérica entre los mejores fabricantes de dispositivos médicos.

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. Colombia cuenta con 888 empresas que abastecen el mercado local e internacional, ubicadas principalmente en Bogotá, Barranquilla, Cali y Medellín; muchas de ellas especializadas en productos con bajo contenido de valor agregado, de acuerdo a información dada por la Cámara de Proveedores de la Salud de la ANDI. A pesar de que los fabricantes nacionales, actualmente exportan especialmente instrumentos y aparatos de medicina, ortopedia, masajes y terapias a países latinoamericanos y del Caribe; tan solo cubre el 10 por ciento de la demanda local, y no por la baja calidad de las aplicaciones médicas, sino por la falta de apoyo gubernamental para incentivar la compra, a diferencia de Brasil donde se promueve la adquisición de productos y servicios nacionales por parte del Gobierno.

Estados Unidos es el principal consumidor de dispositivos con un 50 por ciento del total mundial. Seguido muy de cerca por Alemania, Francia y Reino Unido². Otro importante comprador de materiales para el diagnóstico médico está en el Medio Oriente, el cual

demanda continuamente equipos de alta gama médicos y de diálisis, pues el cada vez más creciente nivel de vida, hace que los habitantes de los 12 países que integran esta región, padezcan de altos niveles de colesterol, presión y azúcar en la sangre. Aunque a futuro, las perspectivas comerciales se enfocarán en Asia y América Latina, zonas que también están aumentando sus gastos en salud y por ende en productos médicos y tecnologías sanitarias. En efecto el mercado latinoamericano, que se estima en más de 300 millones de clientes, ha mostrado un rápido crecimiento en los últimos años resultado de las políticas económicas y sociales que han implementado los gobiernos en materia de salud; así mismo, la región es considerada como el principal destino de 'turismo médico', por la buena calidad y los bajos costos que ofrecen a los pacientes de países desarrollados en tratamientos médicos, dentales y/o estéticos, lo que ha propiciado un incremento importante en ventas de equipos y dispositivos en América Latina.

El futuro de esta industria estará ligado a la robótica y la nanotecnología, principales herramientas para el diseño y fabricación de dispositivos portátiles, de menor costo y mayor uso en hogares. Los nanosensores contribuirán a la detección temprana del cáncer, al seguimiento a distancia de los tratamientos, y la liberación de medicamentos en órganos específicos. Igualmente, el avance de tecnologías médicas, permitirán la detección y el tratamiento temprano de enfermedades. En la actualidad se destacan desarrollos en temas de neurología (dispositivos de estimulación cerebral profunda para tratar los síntomas del Parkinson), cardiología (aplicaciones artificiales diseñadas para reemplazar las válvulas del corazón) y en cirugías no invasivas. Los dispositivos de infusión hipodérmica desechable, de diagnóstico y de laboratorio; prendas de vestir y textiles no tejidos; así como suministros respiratorios y desechables de diálisis, tendrán una excelente proyección en el mercado mundial. Solamente la demanda de dispositivos desechables tendrá un crecimiento de 6,4 por ciento anual para el 2016. Para este mismo año los dispositivos respiratorios y de anestesia superarán los US\$13 billones aproximadamente.

FUENTE: REVISTA METALACTUAL.COM

Durante 2005–2008 el sector de equipos médicos tuvo una significativa expansión como resultado del dinamismo del sector salud en Colombia. La fortaleza del peso fue otro elemento positivo. Hacia delante habrá una sostenida demanda por estos equipos e instrumental si se tiene en cuenta las crecientes aspiraciones del país en cuanto ampliación y mejora de los servicios de salud. La actual recesión económica y una eventual mayor devaluación del peso afectarán temporalmente el crecimiento de las ventas, pero el sector se beneficiará con una caída en los precios internacionales de los equipos.

Sin embargo con el fin de suplir las necesidades del Hospital Militar Central respecto a la dotación de los diferentes servicios que lo conforman y específicamente para los Servicios Ambulatorios y de Apoyo Diagnóstico y Terapéutico, se requiere adquirir en el mercado dos equipos portátiles de rayos X, con el fin de adoptar nuevas tecnologías la cual contiene un alto nivel de innovación en las empresas fabricantes de esta tecnología, las cuales hacen un gran aporte al servicio de imágenes diagnósticas por tratarse de un servicio esencial y de apoyo del que surgen decisiones trascendentales en las conductas y tratamientos a seguir por los médicos tratantes en los casos clínicos que requieren de las diferentes especialidades hospitalarias.

5.4 COMPRAS ATERIORES EN EL HOMIC

El comité económico estructurador efectuó la consulta para establecer procesos contratados por el Hospital Militar Central, sin resultado de coincidencias en el objeto del presente proceso de selección, para la adquisición de equipos todo en uno, razón por lo cual no hay contratos que obren como antecedentes para el presente proceso de selección.

5.5 PROCESOS DE CONTRATACION REGISTRADOS EN SECOP:

El comité económico estructurador efectuó la consulta en el Sistema Electrónico de Contratación Pública, encontrando las siguientes coincidencias en el objeto del presente proceso de selección.

Detalle del Proceso Número SI 012-2015

CORPOCALDAS - CORPORACIÓN AUTÓNOMA REGIONAL DE CALDAS	
Información General del Proceso	
Tipo de Proceso	Subasta
Estado del Proceso	Terminado Anormalmente después de Convocado
Régimen de Contratación	Estatuto General de Contratación
Grupo	[E] Productos de Uso Final
Segmento	[42] Equipo Médico, Accesorios y Suministros
Familia	[4220] Productos de hacer imágenes diagnósticas médicas y de medicina nuclear
Clase	[422018] Productos radiográficos de diagnóstico médico
Detalle y Cantidad del Objeto a Contratar	
Cuantía a Contratar	\$70,000,000
Tipo de Contrato	Compraventa

Detalle del Proceso Número 2762

ANTIOQUIA - GOBERNACIÓN	
Información General del Proceso	
Tipo de Proceso	Contratación Mínima Cuantía
Estado del Proceso	Celebrado
Régimen de Contratación	Estatuto General de Contratación
Grupo	[D] Componentes y Suministros

Segmento	[41] Equipos y Suministros de Laboratorio, de Medición, de Observación y de Pruebas
Detalle y Cantidad del Objeto a Contratar	SUMINISTRO, INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN (1) EQUIPO DE RAYOS X, EN LAS INSTALACIONES DE LA FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA.
Cuantía a Contratar	\$59,392,000
Tipo de Contrato	Suministro
Cuantía Definitiva del Contrato	\$55,897,500 Peso Colombiano
Nombre o Razón Social del Contratista	MAGNA SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.A.S.

Detalle del Proceso Número CONTRATO DE COMPRAVENTA No. 180-2014

RISARALDA - E.S.E. HOSPITAL SAN PEDRO Y SAN PABLO - LA VIRGINIA

Información General del Proceso	
Tipo de Proceso	Régimen Especial
Estado del Proceso	Liquidado
Régimen de Contratación	Régimen Especial
Grupo	[E] Productos de Uso Final
Segmento	[42] Equipo Médico, Accesorios y Suministros
Detalle y Cantidad del Objeto a Contratar	EL CONTRATISTA se obliga para con la ESE Hospital San Pedro y San Pablo a entregar a título de compraventa un equipo de rayos X fijo de alta frecuencia con un sistema de digitalización directa RX flat panel detector de las características que se relacionan en las especificaciones técnicas de los estudios previos
Cuantía a Contratar	\$165,880,000
Tipo de Contrato	Compraventa
Cuantía Definitiva del Contrato	\$165,880,000 Peso Colombiano
Nombre o Razón Social del Contratista	RX VITAL SAS

5.6. PRECIOS DEL MERCADO

Se solicitaron cotización a las Empresas, **IMPULSORES INTERNACIONALES S.A.S,** **AJOVECO S.A.,** **MINDRAY MEDICAL COLOMBIA, CR EQUIPOS S.A.,** las cuales presentaron cotización:

ITEM	EMPRESA	TELEFONO	CORREO ECTRONICO
1	IMPULSORES INTERNACIONALES S.A.S	6488080	infomedico@impulmedicos.com
2	AJOVECO S.A.	2189200	glopez@ajoveco.com.co
3	CR EQUIPOS S.A.	6913261	Ventas1@crequipos.com caroscandino@gmail.com

De las cuales cotizaron dos empresas:

				COTIZACION 1		COTIZACION 2		
ITEM	DESCRIPCION	CANT	VALOR UNITARIO SIN IVA	VALOR IVA	VALOR UNITARIO INCLUIDO IVA	VALOR UNITARIO SIN IVA	VALOR IVA	VALOR UNITARIO INCLUIDO IVA
1	EQUIPO DE RAYDS X PORTATIL	1	\$1.724.138	8.275.862	60.000.000	53.448.276	8.551.724	62.000.000

5.7. PRECIO DE REFERENCIA Y PROYECCIÓN CANTIDADES MÍNIMAS.

Para establecer el precio de referencia, el comité económico estructurador efectuó el análisis de los valores unitarios tomando el valor promedio de las dos cotizaciones y se definen como cantidades y precio de referencia el siguiente:

ITEM	DESCRIPCION	UND	CANT	VALOR UNITARIO	VALOR IVA	VALOR UNITARIO MAS IVA	VALOR TOTAL
1	EQUIPO DE RAYOS X PORTATIL	UND	2	52.586.207	8.413.793	61.000.000	122.000.000

NOTA 1: La adjudicación será total.

NOTA 2: Sobrepasar los precios de referencia llevará al oferente a estar incurso en una causal de rechazo.

NOTA 3: La propuesta económica debe ser presentada por escrito y en medio magnético en hoja electrónica (programa Excel, sin celdas o formulas ocultas, el valor del IVA (cuando aplique) y el valor aproximado al entero.

6. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MAS FAVORABLE

6.1. ASPECTO TECNICOS DE PONDERACION

La evaluación técnica se realizará por parte del comité técnico evaluador, mediante la verificación y evaluación de los siguientes aspectos:

El oferente que ofrezca:

EVALUACIÓN	CALIFICACIÓN
El oferente que certifique el menor tiempo de entrega física y puesta en funcionamiento de los portátiles se asignaran 100 puntos, los demás oferentes se evaluaran de manera proporcional. Menor tiempo ofertado * 100____ Tiempo ofertado a evaluar.	100 PUNTOS
El oferente que dentro de la oferta presente equipos de rayos x portatiles con potencia superior a 20 kw.	200 PUNTOS
El oferente que en su oferta certifique mas de dos años de garantía con dos mantenimientos preventivos por año y todos los correctivos necesarios durante el tiempo de la garantía ofertada tendrá 200 puntos. los demás oferentes se evaluaran de manera proporcional. Mayor tiempo ofertado * 100____ Tiempo ofertado a evaluar.	200 PUNTOS
TOTAL	500 PUNTOS

6.2. PONDERACIÓN ECONÓMICA

Para que una propuesta pueda ser calificada por el Comité Económico, ésta deberá haber cumplido con todas y cada una de las especificaciones Técnicas.

Para determinar el orden de elegibilidad de las propuestas, a la oferta que presente el menor valor total por grupo, se le asignará el mayor puntaje, es decir, cuatrocientos (400) puntos y para la valoración de las demás ofertas se aplicará la siguiente fórmula:

$$\text{Puntaje Precio} = (\text{MVTOI} * 400) / \text{VTEI}$$

Dónde:

MVTOI =	Menor Valor Total Ofrecido por ítem (s)
VTE =	Valor Total a Evaluar por ítem (s)

El impuesto del IVA deberá incluirse dentro del valor de la oferta (en los casos en que aplique), debidamente discriminado.

6.3. PONDERACIÓN PROTECCIÓN A LA INDUSTRIA NACIONAL (CUANDO APLIQUE)

La evaluación del cumplimiento de la Ley 816 de 2003 "Protección a la Industria Nacional" Formulario correspondiente del pliego de condiciones y sus respectivos soportes emitidos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo vigentes, se evaluará de la siguiente manera:

De conformidad con lo dispuesto en la Ley 816 de 2003, el puntaje que se aplicará como consecuencia de la protección a la industria nacional será el siguiente: Se le otorgará el 20% de la totalidad del puntaje a oferentes de bienes y servicios de origen 100% nacional y oferentes de bienes y servicios extranjeros que acrediten reciprocidad; y un 10% de puntaje total a oferentes de bienes extranjeros acreditados (con componente nacional), constituyéndose este puntaje en el final para determinar el orden de elegibilidad de las propuestas.

Se otorgará tratamiento de bienes y servicios nacionales a aquellos bienes y servicios originarios de los países con los que Colombia ha negociado trato nacional en materia de compras estatales y de aquellos países en los cuales a las ofertas de bienes y/o servicios colombianos se les conceda el mismo tratamiento otorgado a sus bienes y/o servicios nacionales.

BIENES ACREDITADOS: Son aquellos bienes y/o servicios profesionales, técnicos y operativos. El oferente deberá indicar en su oferta si incluirá componente nacional. En el evento en que exista dicho ofrecimiento por parte del oferente, éste tendrá la obligación de cumplir con el mismo en la ejecución del contrato, so pena de hacerse acreedor a las sanciones de ley contempladas en el contrato. El mínimo exigido de componente nacional será del 10%.

Para efectos de la evaluación del origen del BIEN, el oferente deberá diligenciar el Formulario correspondiente del pliego de condiciones en cumplimiento de la Ley 816 del presente documento y anexar los documentos solicitados en el formulario que acrediten la calidad que el oferente arguye. Considerando que el porcentaje asignado por la acreditación del servicio tiene el carácter de comparación de propuestas, el Formulario correspondiente del pliego de condiciones, deberá presentarse junto con la oferta inicial.

El oferente seleccionado con bienes de origen nacional o acreditado no podrá cambiar el origen de los bienes al momento del suministro, salvo circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito, éstos últimos debidamente acreditados.

6.4. CONSOLIDADO DE EVALUACION

EVALUACIÓN	CALIFICACIÓN
JURIDICA	HABILITADO/NO HABILITADO
TECNICA	500 PUNTOS
ECONOMICA	HABILITADO 400 PUNTOS
TOTAL PUNTOS	900 PUNTOS

6.5 Puntaje Adicional (cuando aplique)

PUNTAJE ADICIONAL	EVALUACIÓN
BIENES Y/O SERVICIOS ORIGINEL NACIONAL O QUE DEMUESTREN RECIPROCIDAD	20% DEL PUNTAJE FINAL
BIENES Y/O SERVICIOS EXTRANJEROS CON COMPONENTE NACIONAL	10% DEL PUNTAJE FINAL

6.6. REVISIÓN Y CORRECCIÓN ARITMÉTICA.

Se revisarán las operaciones elaboradas por el proponente en el formulario del pliego de condiciones "Valoración de la propuesta Económica".

Las ofertas serán analizadas para determinar si en los cálculos se han cometido errores en las operaciones aritméticas, en cuyo caso y para efectos de evaluación y selección el Hospital Militar central realizará las correcciones necesarias teniendo en cuenta dos (2) decimales.

En caso de presentarse cualquier discrepancia entre los diferentes valores presentados, EL HOSPITAL MILITAR CENTRAL podrá hacer correcciones y para ello tomará como

Valores inmodificables el valor unitario base del bien incluido en el formulario del pliego de condiciones de la propuesta económica. Lo anterior sin perjuicio de los efectos contemplados para la oferta que sobrepase el presupuesto oficial del proceso establecido en el Anexo del pliego de condiciones "Datos del proceso".

7. ANALISIS DE RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO

ANÁLISIS DE RIESGO Y FORMA DE MITIGACIÓN																									
No.	CLASE	FUENTE	ETAPA	TIPO	Descripción (Qué puede pasar y, si es posible, cómo puede pasar)	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Calificación	Prioridad	¿A quién se le asigna?	Tratamiento /Controles a ser implementados	Impacto				Persona responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada	tratamiento/control	Monitoreo y revisión					
													después del							Cómo	Cuándo				
													Tratamiento												
													Probabilidad	Impacto	Calificación	Prioridad	¿Se requiere un contrato?								
1					Alteraciones del orden público que no permitan la ejecución del contrato.	No se cumpla con la entrega de los bienes objeto de este proceso.	1	2	3			El HOMIC coordinará lo pertinente con las autoridades que correspondan siempre y cuando se encuentren a su alcance para que el contratista pueda cumplir con el objeto del contrato, siempre y cuando las alteraciones se presenten dentro de la ciudad de Bogotá	1	1	2		N O	Gerente y Supervisor		Ejecución del contrato	N/A	Coordinación con las autoridades competentes de Bogotá D.C	Ejecución del proceso		
	ESPECÍFICO		EJECUCIÓN							BAJO	HOMIC														

2	ESPECÍFICO	CONTRATACIÓN	Los cambios de la economía que hagan más onerosos los costos de los bienes a adquirir	Afectación en el no cumplimiento de la entrega de los bienes	1	4	5	MEDIO	Contratista	El HOMIC realizará el estudio del sector que permita estimar los costos del futuro contrato	1	2	3	BAJO	SI	Comité técnico y económico estructurador	En la ocurrencia del evento	N/A	Realizar la recepción de los bienes a adquirir con los costos que se especificaron en el contrato	Durante el proceso de contratación
---	------------	--------------	---	--	---	---	---	-------	-------------	---	---	---	---	------	----	--	-----------------------------	-----	---	------------------------------------

7. LAS GARANTIAS QUE LA ENTIDAD ESTATAL CONTEMPLA EXIGIR EN EL PROCESO DE CONTRATACION.

AMPAROS EXIGIBLES	%	VALOR	VIGENCIA
Cumplimiento de las obligaciones surgidas del contrato estatal	20%	sobre el valor del contrato	Hasta la ejecución del contrato y durante Seis (6) meses más.
Calidad del servicio	30%	sobre el valor del contrato	Hasta la ejecución del contrato y durante seis (6) meses más.
Pago de Salarios, Prestaciones Sociales Legales e Indemnizaciones Laborales	5%	sobre el valor del contrato	Equivalente al plazo de ejecución del contrato y tres (3) años más
Responsabilidad Extracontractual Civil	200 smmlv		Hasta la ejecución del contrato y durante seis (6) meses más.

8. INDICACION DE SI EL PROCESO DE CONTRATACION ESTA COBIJADO POR UN ACUERDO COMERCIAL.

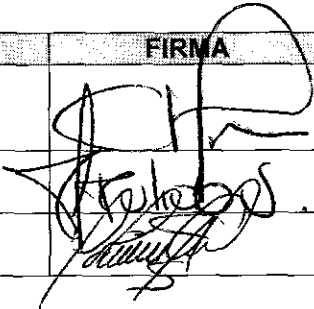
En cumplimiento del numeral 8 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015, se verificó en la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio (TLC) negociados por Colombia en los capítulos de Contratación Pública, se estableció que el presente proceso No está cubierto bajo las obligaciones de carácter internacional derivadas en todos los acuerdos comerciales en atención al presupuesto designado para el mismo.

9. CONDICIONES DEL CONTRATO

Objeto	Adquisición de dos equipos de Rx portátiles, para el servicio de radiología.
Plazo de ejecución	El plazo de ejecución del contrato, será a partir del perfeccionamiento (Artículo 41 Ley 80 de 1993) y cumplimiento de los requisitos de ejecución (Artículo 41 de la Ley 80 de 1993 modificado por el Artículo 23 Ley 1150 de 2007) hasta el 31 de Diciembre de 2015. una vez cumplidos los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del acto
Vigencia del contrato	La vigencia del contrato será igual al plazo de su ejecución y seis (6) meses más
Lugar de ejecución	Hospital Militar Central.

Valor estimado del Contrato	\$122.000.000.00. CIENTO VEINTIDÓS MILLONES DE PESOS
-----------------------------	--

10. DESIGNACIONES

DESIGNACIÓN	GRADO Y NOMBRE	CARGO	FIRMA
Comités Estructuradores	Dr. Alvaro Tafur Anzola.	Comité técnico	
	Abogada. Ivonne Pulido Salgado	Comité Jurídico	
	Administradora. Yolima Gonzalez Soler	Comité Económico	


Abg. Germán Parrado
 Grupo Gestión Contratos


PD. Miguel Ángel Obando
 Área de Planeación y Selección