

Medellín, 15 de octubre 2019

RESPUESTA OBSERVACIONES

Proveedores Estratégicos Artículos Promocionales

Compra de artículos promocionales, tecnológicos, eléctricos, electrónicos, electrodomésticos y elementos de hogar para ser entregados en actividades comerciales dirigidas a la red de ventas.

➤ OBSERVACIONES ALMACENES FLAMINGO S.A

De acuerdo con las instrucciones y recomendaciones previas a la entrega y selección de proponente, nos permitimos presentar las siguientes observaciones para garantizar una mejor propuesta que esté acorde a sus necesidades.

1. Se solicita programar las entregas por en forma consolidada por región, proponemos una forma de consolidarla la cual esperamos se acoja en su mayoría, con el fin de que los gastos logísticos soporten la operación

Entrega Armenia – Pereira – Manizales (una misma fecha de entrega)

Entrega Montería – Sincelejo – Valledupar – Barranquilla (una misma fecha de entrega)
Se sugiere estudiar entregar igualmente los Electrodomésticos de Cartagena en este bloque

Las entregas de Bogotá – Cali y Buga – No se tendría modificación

RESPUESTA: Entrega Armenia – Pereira – Manizales (una misma fecha de entrega).
Se acepta siempre que el sitio del evento los reciba y la Lotería de Medellín no incurra en gastos de bodegaje.

Entrega Montería, Sincelejo, Valledupar y Barranquilla (una misma fecha de entrega) Se acepta siempre que el sitio del evento los reciba y la Lotería de Medellín no incurra en gastos de bodegaje.

Para Cartagena los electrodomésticos deben ser entregados en la fecha solicitada en el pliego.

La Lotería de Medellín, informará con dos semanas de anticipación los sitios donde se realizara el evento y si los mismos cuentan con bodega, de no ser así, el contratista deberá entregar los electrodomésticos en las fechas solicitadas en el pliego.

2. Confirmar si se necesita entregar póliza de seriedad con la propuesta, de ser así se requiere 3 días hábiles adicionales para la expedición de esta.

RESPUESTA: No se requiere póliza de seriedad de la oferta.

3. Se pide evaluar el porcentaje de las pólizas de cumplimiento y calidad que correspondan a un 10%; ya que consideramos que el 20% es un porcentaje muy alto, teniendo en cuenta los gastos en los que se incurre la negociación

RESPUESTA: Frente a la solicitud de bajar el porcentaje de las pólizas, no es de recibo, dado que para la entidad es un porcentaje ajustado a las necesidades del proceso.

4. Se solicita la discriminación de la entrega en cada ciudad por cantidad y producto

RESPUESTA: Se anexa hoja con la lista

➤ **OBSERVACIONES GRUPO ÉXITO**

1. Mayor claridad en el plazo de pago, días calendario del trámite una vez radicadas las facturas.

RESPUESTA: La forma de pago establecida en la invitación dice que el pago se efectuará una vez el contratista presente la respectiva factura o cuenta de cobro en original, acompañados del pago de la seguridad social o los aportes parafiscales según corresponda. Luego el supervisor realiza un recibo a satisfacción. Siempre y cuando el contratista aporte todos los documentos solicitados, el proceso de pago puede tomar una semana aproximadamente. Si queda pendiente algún requisito el pago puede demorar más, dependiendo de la rapidez del contratista para aportar lo que falta.

Otro aspecto que debe considerar el contratista es que Las facturas de deben ser radicadas a más tardar el 11 de diciembre en el área comercial con todos los documentos requeridos para tal fin, pues la entidad comienza procesos de cierre presupuestal.

La entidad considera viable el envío de varias facturas siempre y cuando todas sean radicadas en la misma fecha.

2. Se genera factura discriminando el valor del producto más separado el valor del flete, es viable para ustedes.

RESPUESTA: Con respecto a la discriminación de lo facturado no hay problema, ya que se cumple con el requisito según el artículo 617, numeral f. Descripción específica o genérica de los artículos vendidos o servicios prestados.

Atentamente,

Original firmado

JUAN ESTEBAN ARBOLEDA JIMÉNEZ
Secretario general

JUAN GONZALO BENÍTEZ M.
Subgerente Comercial y de Operaciones

Proyectaron:
MÓNICA MARÍA CORREA BEDOYA / Técnica Operativa
ELIZABETH MARULANDA OSPINA / Profesional Universitaria

