

ACTA DE ACLARACIONES
laL A2017-000328

OBJETO: Provisión de Servicios de Agencia de Viajes para PNUD y Agencias del Sistema de Naciones Unidas - SNU en Colombia a través de un Acuerdo Estándar para la Prestación de Servicios de Gestión de Viajes ("SGV")

A continuación, se da respuesta a las solicitudes de aclaración recibidas por escrito por parte de algunos licitantes en la conferencia previa:

PREGUNTA 1:

HOJA DE DATOS NUMERAL 32

32	F.31	Criterios para la adjudicación del Contrato y la evaluación de Ofertas	<u>Criterios de adjudicación</u> Cumplimiento de los siguientes requisitos de calificación: <u>Criterios de evaluación de la Oferta</u>
----	------	--	---

Se debe tener en cuenta que el precio final del tiquete expedido al consumidor final (en este caso PNUD contratante) es el resultado de la sumatoria de tres factores:

- (1) Costo del tiquete, mas
- (2) Tarifa Administrativa, más
- (3) Comisión por expedición del tiquete

Respeto del factor (1) valor del tiquete, Son ingresos recibidos para terceros, ya que pertenecen a las Aerolíneas.

El factor (2) tarifa administrativa no puede ser objeto de descuento alguno, ni de ofrecimiento económico en tanto se trata de una regla tarifaria expedida por la Aeronáutica Civil mediante la Resolución No. 03596, la cual constituye un valor universal para todas las agencias y no puede ser cedida bajo ninguna circunstancia.

El factor (3) comisión por venta de tiquetes sólo podría ser objeto de descuento en tanto el porcentaje ofertado del mismo no afecte el valor de la tarifa administrativa.

Lo anterior para indicar a la entidad que los ingresos de las agencias de viajes están compuestos básicamente por dos elementos, el primero corresponde a la mencionada tarifa administrativa que representa el mayor porcentaje de los ingresos y el segundo corresponde a la comisión recibida por la intermediación en la venta de tiquetes que actualmente es del 1%, por lo cual los ofrecimientos de beneficios económicos son bastante limitados, en este caso, el ofrecimiento de un porcentaje de descuento.

Por lo anterior y con el fin de evitar la presentación de propuestas con ofrecimientos desmedidos que dejan en desigualdad a los demás contratistas, solicitamos amablemente que para evaluar este criterio se utilice un sistema de media aritmética. Al utilizar un método de calificación en el ofrecimiento de descuentos como el de la media aritmética se tiene en cuenta el promedio que está dispuesto a ofrecer el mercado no el que está dispuesto a ofrecer un solo proponente, además que obtiene importantes beneficios como los que mencionamos a continuación:

Pluralidad de oferentes. Es un hecho que en las licitaciones en que se utiliza un método de calificación como la media se presentan varias propuestas al ver que el proceso permite que cualquier empresa que cumpla con todas las condiciones, sea la adjudicataria.

Además, se da un espacio a la libre y sana competencia para que cualquier empresa participe en igualdad de condiciones.

Menores Posibilidades de Declarar Desierto el Proceso. Al aumentar la pluralidad de ofertas presentadas se disminuye la posibilidad de que se declare desierto el proceso.

Obtención de Beneficios. Al usar un método como el de la media aritmética la entidad continúa percibiendo importantes beneficios.

Relación Costo Beneficio. La mejor relación costo beneficio que puede obtener el PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) no es la que proviene de las empresas que otorgan los más altos descuentos sino de aquellas empresas que no sacrifican la calidad otorgando altos descuentos.

Finalmente, nos permitimos recordar, que para tal fin inicialmente se determina la media aritmética con cada porcentaje de descuento ofrecido por los proponentes admisibles. El máximo puntaje se otorga a la oferta cuyo ofrecimiento, en primera instancia, sea igual a la media aritmética, o en segunda instancia, a la oferta cuyo ofrecimiento esté más cerca por debajo de la media aritmética y no se les otorga puntaje a los proponentes cuyas ofertas se encuentra por encima de la media.

RESPUESTA: No se tiene en cuenta la recomendación.

PREGUNTA 2: ¿Por favor nos podrían aclarar cuál es el presupuesto para este proceso?

RESPUESTA: El volumen estimado de servicios requeridos para los tres años de vigencia del Acuerdo Estándar para la Prestación de SGV tiene un valor USD\$12.000.000, como se indica en la Sección 3a.

PREGUNTA 3: ¿Cuál sería el presupuesto para tiquetes nacionales y cuál para tiquetes internacionales?

RESPUESTA: De acuerdo con la Sección 3ª. Punto B, el valor proyectado a partir de datos históricos para los tres años de vigencia del Acuerdo Estándar es de COP\$20.146.485.068 para tiquetes nacionales y de COP\$8.796.767.990 para tiquetes internacionales.

PREGUNTA 4:

Sección 3b: otros

Condiciones de pago	El presente Acuerdo Estándar para la Prestación de Servicios de Gestión de Viajes no genera pago, pero si se generan para los contratos/compras/servicios posteriores, de la siguiente manera: Los pagos por los servicios de la Agencia de Viajes serán efectuados mensualmente, bajo la responsabilidad de cada Agencia del Sistema de Naciones Unidas, dentro de los 30 días de recepción de la factura. Cada Agencia del Sistema de Naciones Unidas en Colombia será responsable de sus pagos. La Agencia de Viajes deberá enviar un reporte quincenal de cartera para hacer el seguimiento correspondiente sobre el estado de cartera de las facturas. Nota: El PNUD por generalidad no otorga anticipos
----------------------------	---

Los compromisos que las agencias de viajes adquieren con las compañías de aviación deben ser cubiertos dentro de los 8 días siguientes de la expedición de los pasajes aéreos. Por lo anterior solicitamos amablemente a la entidad considerar la posibilidad de radicar semanalmente las facturas y realizar los pagos máximos dentro de los 15 días siguientes a la radicación.

RESPUESTA: No se tiene en cuenta la consideración.

PREGUNTA 5: ¿En la audiencia de apertura lo que cada uno oferta es público o privado?

RESPUESTA: Toda la información que entregue el oferente es de carácter privado, excepto el valor de la oferta financiera que será socializado y registrado en el formato respectivo en el momento de la apertura pública.

PREGUNTA 6: El representante legal puede dar poder para firmar?

RESPUESTA: El Representante Legal puede otorgar poder para firmar a un tercero, siempre y cuando dentro de la delegación dada al mismo dentro de la Cámara de Comercio, se encuentre determinada esta potestad.

PREGUNTA 7:Cuál es el personal mínimo que debe tener el implant?

RESPUESTA: Debe contar como mínimo con cuatro (4) persona, el Coordinador del Implant y tres (3) Asesores Comerciales.

PREGUNTA 8: Es de gran importancia conocer el número de transacciones nacionales e internacionales sobre el tráfico del año 2016.

RESPUESTA: La Cantidad de tiquetes aéreos nacionales e internacionales proyectada en la Sección 3ª. Punto B. incluye datos históricos del año 2016.

PREGUNTA 9: Teniendo en cuenta que la decisión de adjudicación del contrato se basa en la oferta financiera, por consiguiente, en el descuento, nos gustaría confirmar si el descuento debe estar reflejado en la factura o podemos suministrarlo de otra forma.

RESPUESTA: De acuerdo con el último ítem de las consideraciones del numeral 1 de la Sección 7, El descuento deberá aplicarse sobre la tarifa neta y se reflejará en la facturación individual de cada tiquete.

PREGUNTA 10: Actualmente con el intermediario están manejando la misma modalidad de descuentos reflejados en la factura?

RESPUESTA: Por los servicios prestados al PNUD las Agencias de Viajes que actualmente ejecutan el LTA vigente para la Provisión de Servicios de Agencias de Viajes, otorgan los descuentos que fueron previamente convenidos y son reflejados en la facturación.

PREGUNTA 11: ¿Han contemplado la utilización de sistemas de autogestión para soportar la operación?

RESPUESTA: Se requiere en cumplimiento del numeral 25.1 de la Sección 3a.

PREGUNTA 12: HdD No.10 B.9.5 Formas aceptables de garantía de oferta: En este ítem solicitamos a la entidad nos de claridad referente a la forma que se entrega la misma, y en caso de no ser adjudicado el presente proceso, de qué forma seria el retorno de esta.

RESPUESTA: La Garantía de la oferta puede presentarse a través del formulario de la Sección 8 – Formulario de Garantía de Oferta debidamente firmado por la Entidad Bancaria que expide la Garantía o a través de Cheque de Gerencia emitido por cualquier banco/Cheque de caja/Cheque certificado. Al finalizar el proceso de adjudicación, se le informará a la firma que no fue seleccionada y a través de email deberá confirmar el nombre y cédula de la persona autorizada para reclamar el documento de Garantía de Oferta que fue presentado.

PREGUNTA 13: HdD No.26 C.15.1 Perfil de la empresa: Solicitamos muy respetuosamente a la entidad confirmar si las (15) páginas de las cuales no puede excederse la propuesta, hace referencia únicamente a la presentación como tal de la agencia de viajes, o exactamente qué información requieren sea reflejada en este ítem.

RESPUESTA: Hace referencia únicamente a la presentación del perfil de la Agencia de Viajes

PREGUNTA 14: ¿Tiene establecidos criterios de evaluación?

RESPUESTA: Los criterios de evaluación de la oferta se encuentran relacionados en el numeral 25 y 32 de la Hoja de Datos, Instrucciones a los Licitantes.

PREGUNTA 15: La recepción de las ofertas se deben entregar únicamente el 31 de marzo o tienen estipulada una fecha mínima límite?

RESPUESTA: Se amplía la fecha límite para la presentación de la oferta. Las Ofertas deberán entregarse a más tardar el día 17 de abril de 2017 a las 3:00 p.m. hora colombiana (GMT-5)

PREGUNTA 16: Es posible nos informen si tienen un modelo de contrato establecido.

RESPUESTA: El modelo de contrato se encuentra en la Sección 10: Acuerdo Estándar para la Prestación de Servicios de Gestión de Viajes ("SGV").

PREGUNTA 17: Forma de pago de los tiquetes y plazo.

RESPUESTA: Las condiciones de pago se encuentran consignadas en la sección 3b: Otros.

PREGUNTA 18: Por favor nos podrían indicar el número de personas que actualmente atiende los requerimientos en las instalaciones de la entidad.

RESPUESTA: Actualmente el inplant cuenta con tres (3) asesores comerciales y un (1) coordinador.

PREGUNTA 19: ¿Para las asociaciones y/o Joint Ventures cómo se verificarán los requisitos habilitantes? Es decir, ¿la experiencia e indicadores financieros los deben cumplir las dos personas jurídicas o se complementan?

RESPUESTA: La experiencia general habilitante puede ser aportada y complementada entre las dos personas o por una sola de las personas jurídicas, pero los indicadores financieros deben ser presentados por cada persona jurídica

PREGUNTA 20:Cuál es el volumen de transacciones que se manejan en el servicio de emergencia?

RESPUESTA: No se cuenta con dato histórico para el servicio de emergencia.

PREGUNTA 21: Qué reportes son necesarios?

RESPUESTA: Por favor remitirse a la Sección 3a. Numeral 34 y Numeral 35 y Sección 3b.

PREGUNTA 22: Qué volumen de tiquetes (nacionales e internacionales), hoteles (nacionales e internacionales), tarjetas de asistencia y transfers.

RESPUESTA: El número de tiquetes proyectados para los tres (3) años de vigencia del contrato se encuentra especificado en la Sección 3a. Tiquetes Nacionales 43.000 y Tiquetes Internacionales 3.400, para un total de 46.400. No hay información por Agencia del Sistema de Naciones Unidas. Para los demás servicios no hay dato histórico disponible, sin embargo, para la nueva vigencia se prevé la demanda de estos servicios. Se calcula sobre la base de un 10% de las ventas proyectadas en dólares de tiquetes nacionales e internacionales.

Bogotá, marzo 30 de 2017