

**De:** Claudia Peralta [claudia.peralta@mmf.com.co]

**Enviado:** lunes,

En cuanto a las preguntas por parte de nuestra compañía:

1. Hay algún canal de ventas por el cual tiene preferencia POSITIVA
2. El Presupuesto asignado es de \$ \$ 6.176.289.107,87 u \$ 8.000.000.0000
3. Para licitar la compañía debe acreditar experiencia en comercialización de pólizas de vida y ARP, o, vida y/o ARP, o, vida o ARP
4. Es necesario pagar por la licencia que utilizará cada usuario para el CRM
5. Al momento de adjuntar las cartas de certificación de los clientes con los cuales se ha manejado este tipo de proyectos es necesario un calificación, o por el contrario la certificación puede ir como una buena, regular o mala gestión.
6. POSITIVA, suministrará bases de datos, compañías, etc, para la ejecución comercial del proyecto.
7. POSITIVA, permitirá la labor de los asesores en puntos de esta entidad.
8. El 24 de febrero se presentaron observaciones a los pre-términos, pueden publicar las preguntas y respuestas de esta reunión.

Agradecemos su colaboración con los temas antes expuestos.

*Cordialmente,*

*Claudia Jimena Peralta A.*

*Directora de Mercadeo*

*Multimarketing / TSE International*

*PBX: 7441300 Ext. 7108*

*Móvil: 3138706516*

*Correo: [claudia.peralta@mmf.com.co](mailto:claudia.peralta@mmf.com.co)*

*Carrera 5 No 55-47*

*Bogotá D.C. – Colombia*

**RESPUESTA 1:** NINGUNA

**RESPUESTA 2:** VER CAPITULO 1 NUMERAL 1.4 DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA DEL PROCESO DE INVITACIÓN PÚBLICA No. 03 DE 2012.

**RESPUESTA 3:** DEBERA ACREDITARSE EXPERIENCIA EN EL SECTOR ASEGURADOR RESPECTO DE LOS RAMOS OBJETO DE LA PRESENTE INVITACIÓN (ARP O VIDA)

**RESPUESTA 4:** SI

**RESPUESTA 5:** DE CONFORMIDAD A LO ESTABLECIDO EN EL NUMERAL 2.3.1 LITERAL J DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA PUBLICADOS, LA CALIFICACION DEBE ESPECIFICAR UNA CALIFICACION DEL SERVICIO BUENA O EXCELENTE.

**RESPUESTA 6:** SUMINISTRARA LA INFORMACIÓN QUE CONSIDERE NECESARIA PARA EL CORRECTO DESARROLLO Y EJECUCIÓN DEL CONTRATO.

**RESPUESTA 7:** SI

**RESPUESTA 8:** SI SE PUBLICARAN,CONSULTAR PAGINA WEB DE LA COMPAÑÍA.

**De:** Javier Eduardo Roman Castañeda [javier.roman@manpower.com.co]

**Enviado:** lunes, 12 de marzo de 2012 11:02 a.m.

**Para:** Vicepresidencia Comercial; Sandra Cecilia Rey Tovar

**Asunto:** Aclaración Preguntas - Términos de Referencia INVITACIÓN PÚBLICA No. 03 DE 2012

Buenos días estimados señores,

Adicional a las preguntas enviadas por Experis, empresa de Manpower Group, incluyo las siguientes preguntas:

1. Favor especificar, a que hace referencia con condiciones del mercado (ventas de la competencia, participación entre otros).
2. Con que periodicidad se deben presentar los entregables o los informes.
3. Por favor nos pueden aclarar la dispersión de la fuerza de ventas a nivel nacional y las áreas de cobertura de cada una de estas personas.
4. ¿Cuál es la ubicación de las gerencias regionales?
5. ¿Cuáles son los horarios de trabajo del personal a nivel nacional?
6. ¿La estructura comercial que esta en este momento en la empresa se mantiene? O ¿existe algún proceso de reclutamiento de selección del contratante?
7. ¿Debemos asumir el costo de los diferentes exámenes médicos? (ingreso y retiro)
8. ¿Existe algún tipo de examen médico adicional que hay que hacerle al personal?
9. Para la selección es necesario la aplicación polígrafos, estudios de seguridad, visitas domiciliarias entre otros?
10. En caso de licencias, incapacidades, vacaciones entre otros ¿Debemos reemplazar a este personal? ¿Quién asume este valor?
11. En caso de retiros sin justa causa ¿Quién asume la indemnización?
12. ¿Se debe contemplar un rubro para carnetización del personal? ¿Qué tipo de carnetización se requiere?
13. ¿Se requieren implementos de trabajo adicionales? (Como celulares, portátiles, carros, entre otros)
14. ¿Se requiere algún tipo de dotación para el personal?
15. ¿La dotación la debe asumir Manpower?
16. En caso de ser necesitados, ¿los elementos de protección personal por quien son asumidos?
17. Tal como lo mencionan en el pliego, las bonificaciones no prestacionales ¿a qué hacen referencia?
18. ¿El manejo del reporte de comisiones de quien estaría a cargo?
19. En cuanto a las capacitaciones al personal ¿Qué tipo de capacitaciones están solicitando? ¿A qué se refieren los costos de logística de estas capacitaciones?
20. ¿Los 70 millones hace referencia a la comisión de Manpower antes de impuestos?
21. ¿Cuál sería la tabla de aplicación de la rete fuente?
22. El objeto del contrato hace referencia a estructurar, suministrar y administrar la fuerza de ventas ¿esto implica que podemos reestructurar esta?
23. Nos podrían compartir el cumplimiento de metas del año 2011 por áreas y por personas, esto con el fin de verificar como está el negocio en este momento.

Quedo en espera de sus comentarios.

Cordialmente,  
Javier Eduardo Román C.

**RESPUESTA 1:** SON LAS QUE ESTABLECEN LA DINAMICA PROPIA DEL MERCADO DEL SECTOR ASEGURADOR, COMO DESARROLLO E INCLUSION DE DE NUEVOS PRODUCTOS PROPIOS Y DE LA COMPETENCIA, OFERTA, DEMANDA, TARIFAS, ESTRATEGIAS DE VENTA, NORMATIVIDAD APLICADA AL SECTOR, RETROALIMENTACION SOBRE ESTADO DE LA COMPETENCIA, CRECIMIENTO Y PARTICIPACIÓN POR PRODUCTOS DE LAS MISMAS, EL CRECIMIENTO PROYECTADO Y REAL EN VENTAS, PARTICIPACION DENTRO DEL MERCADO DE LA COMPAÑÍA Y DE LA COMPETENCIA. FORTALEZAS PROPIAS Y DEBILIDADES PROPIAS FRENTE A LA ACEPTACION Y CONSUMO DEL CLIENTE. ESTUDIO DEL PERFIL Y COMPETENCIAS QUE SUMADOS A LOS LINEAMIENTOS Y ESTRATEGIA COMERCIAL TRANSMITIDA POR POSITIVA CONDUZCA A LOS MEJORES RESULTADOS DE VENTAS.

**RESPUESTA 2:** MENSUALMENTE

**RESPUESTA 3:** VER CAPITULO 1, NUMERAL 1.1 TERMINOS DE REFERENCIA.

**RESPUESTA 4:** VER CAPITULO 1, NUMERAL 1.1 TERMINOS DE REFERENCIA.

**RESPUESTA 5:** LOS HORARIOS SON EN BOGOTÁ DE LUNES A VIERNES DE 8.00 A.M. A 5: 30 P.M. Y FUERA DE BOGOTÁ LUNES A VIERNES DE 8:00 A.M. A 6:00 P.M.

**RESPUESTA 6:** VER OBJETO DE LA INVITACION PUBLICA 03 DE 2012.

**RESPUESTA 7:** SI

**RESPUESTA 8:** EL ADJUDICATARIO COMO EMPLEADOR DECIDIRA QUE EXAMENES MEDICOS ADICIONALES A LOS LEGALES EXIGIRA A L PERSONAL QUE CONSIDERE CONTRATAR.

**RESPUESTA 9:** EL ADJUDICATARIO COMO EMPLEADOR DECIDIRA QUE EXAMENES ADICIONALES A LOS LEGALES EXIGIRA A L PERSONAL QUE CONSIDERE CONTRATAR.

**RESPUESTA 10:** DEBE SER REEMPLAZADO Y EL VALOR LO ASUME EL EMPLEADOR.

**RESPUESTA 11:** LO ASUME EL EMPLEADOR.

**RESPUESTA 12:** LO ASUME EL EMPLEADOR.

**RESPUESTA 13:** ESTE COSTO DEBE SER ASUMIDO POR EL CONTRATISTA, SOLICITAMOS UN CARNET EN PVC, DISEÑO QUE SUMINISTRARÁ POSITIVA.

**RESPUESTA 14:** LO ASUME EL EMPLEADOR.

**RESPUESTA 15:** NO

**RESPUESTA 16:** LOS ASUME EL EMPLEADOR

**RESPUESTA 17:** RECONOCIMIENTO AL CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTOS Y METAS DE VENTAS. EN LOS TERMINOS NO SE HACE REFERENCIA A LA EXPRESION NO PRESTACIONAL.

**RESPUESTA 18:** ESTE REPORTE LO MANEJARÁ UN FUNCIONARIO DE POSITIVA DENTRO DE LOS PLAZOS ACORDADOS PARA LOS PROCESOS DE NÓMINA.

**RESPUESTA 19:** LAS CAPACITACIONES TIENEN QUE VER CON REFUERZOS EN TEMAS DE HABILIDADES COMERCIALES, PRODUCTO, ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA. ESTO SERÁ COORDINADO CON POSITIVA, EN CUANTO A LOGÍSTICA SE REFIERE A SALONES, REFRIGERIOS, AYUDAS AUDIOVISUALES.

**RESPUESTA 20:** INLCUIDO IVA.

**RESPUESTA 21:** ESTA CORRESPONDERA A LA NORMATIVIDAD VIGENTE TRIBUTARIA APLICABLE SEGÚN SEA EL CASO.

**RESPUESTA 22:** SI, REMITIRSE AL OBJETO DE LA INVITACIÓN PÚBLICA 03 DE 2012.

**RESPUESTA 23:** LAS METAS Y PRESUPUESTOS DE VENTA ESTABLECIDOS POR LA COMPAÑÍA PARA EL PROCESO DE INVITACIÓN PUBLICA 03 DE 2012 CORRESPONDEN A LA PLANEACION Y A LOS LOS OBJETIVOS ESTRATEGICOS DE LA COMPAÑÍA PROYECTADOS PARA ESTE AÑO, ELABORADOS CON BASE AL CRECIMIENTO Y PARTICIPACION EN EL MERCADO CERTIFICADO DURANTE LOS 3 AÑOS ANTERORES.



INVITACIÓN PÚBLICA No. 03 DE 2012

AUDIENCIA DE ACLARACION DE TERMINOS / 9 de Marzo de 2012

NOMBRE: Daniel Barriga

Empresa que representa: Multimarketing Broker

Utilice este formato para formular por escrito las preguntas o inquietudes relacionadas con este proceso de contratación. De manera muy respetuosa recomendamos escribir con letra legible.

1. EN LA EVALUACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE LA FIRMA OUTSOURCING A CONTRATAR QUE INGERENCIA O IMPORTANCIA TIENE SU EXPERIENCIA PARA SUMINISTRAR FUERZA DE VENTAS ESPECIALIZADA EN SEGUROS DE VIDA Y ARP. PUEDE QUE UNA FIRMA SEA ESPECIALIZADA EN SEGUROS DE VIDA Y NO EN ARP. ¿COMO AFECTARÍA?

  
BO195516 FIRMA y C.C.

**RESPUESTA 1:** REMITIRSE AL NUMERAL 3.1.5.2 DE LOS TERMINOS DE REFERENCIA DEL PROCESO DE INVITACION PÚBLICA No. 03 DE 2012. EL OFERENTE INTERESADO DEBERA ACREDITARSE EXPERIENCIA EN EL SECTOR ASEGURADOR RESPECTO DE LOS RAMOS OBJETO DE LA PRESENTE INVITACIÓN (ARP O VIDA)



INVITACIÓN PÚBLICA No. 03 DE 2012

AUDIENCIA DE ACLARACION DE TERMINOS / 9 de Marzo de 2012

NOMBRE: Angie Paola Quintero

Empresa que representa: Experis - Manpower Group

Utilice este formato para formular por escrito las preguntas o inquietudes relacionadas con este proceso de contratación. De manera muy respetuosa recomendamos escribir con letra legible.

1. Cómo es la distribución de los pagos mensuales por \$70'000.000 ya que el proyecto va hasta Dic-2012? (podrían proveer mayor aclaración respecto a estos pagos?)
2. Cuáles son los objetivos y métricas de ventas para evaluación de la gestión comercial?

Angie Quintero

53.015 604, FIRMA y C.C.

**RESPUESTA 1:** VER ANEXO 4, CLAUSULA CUARTA MINUTA PROYECTADA PARA EL CONTRATO.

**RESPUESTA 2:** VER TERMINOS DE REFERENCIA NUMERAL 2.3.2.2 2.3.2.3 Y ANEXOS RESPECTIVOS SOBRE PRESUPUESTOS Y METAS DE VENTAS PROYECTADAS AÑO 2012.



INVITACIÓN PÚBLICA No. 03 DE 2012

AUDIENCIA DE ACLARACION DE TERMINOS / 9 de Marzo de 2012

NOMBRE: Claudia Jimena Peraltis

Empresa que representa: Multimarketing

Utilice este formato para formular por escrito las preguntas o inquietudes relacionadas con este proceso de contratación. De manera muy respetuosa recomendamos escribir con letra legible.

1. ¿Para oí las cartas de referencias de nuestros clientes, solo colocan q' la gestión del trabajo de la compañía fue buena?
2. Es necesario acreditar experiencia en el canal de vida y ARP, o por el contrario se puede tener experiencia en un solo canal

Claudia Peraltis

FIRMA y C.C. 52.213.222

**RESPUESTA 1:** DE CONFORMIDAD A LO ESTABLECIDO EN EL NUMERAL 2.3.1 LITERAL J DE LOS TERMINOS DE REFERENCIA PUBLICADOS, LA CALIFICACION DEBE ESPECIFICAR UNA CALIFICACION DEL SERVICIO BUENA O EXCELENTE.

**RESPUESTA 2:** DEBERA ACREDITARSE EXPERIENCIA EN EL SECTOR ASEGURADOR RESPECTO DE LOS RAMOS OBJETO DE LA PRESENTE INVITACIÓN (ARP O VIDA)