

---

## ACTA DE REUNIÓN DE ACLARACIÓN

---

### INVITACIÓN PUBLICA LP-CMA-01-2024

#### “ADQUISICIÓN MATERIAL DE OSTEOSINTESIS – PRIMERA CONVOCATORIA”

En las oficinas de la Caja de Salud de la Banca Privada, a horas 11:30 del día 08 de mayo del año 2024, se realiza la reunión de aclaración para el proceso Contrato Marco LP-CMA-001/2024 Primera Convocatoria.

La Reunión de Aclaración se realizó con la participación de los siguientes representantes de la Caja de Salud de la Banca Privada:

- Dra. Cinthia Ríos
- Dr. Carlos Alborta
- Dr. Oscar Bascope
- Dr. Brahim Curi Curi
- Lic. Jannina Alba
- Lic. Giannina Claros

Por parte de los potenciales proponentes se presentaron en sala las siguientes empresas:

#### EMPRESAS PARTICIPANTES

- SALUR S.R.L. - Guido Villarroel
- SALUR S.R.L. - Fernando Urquizo
- RODRIMED S.R.L. - Irene Limachi
- OSTEOMEDICA S.R.L. - Reynaldo Fuertes

#### 1. CONSULTAS ESCRITAS

De acuerdo a lo establecido en la convocatoria, el plazo de recepción de consultas escritas fue hasta el 07/05/2024 hasta Hrs. 15:00, vía correo electrónico: [giannina.claros@csbp.com.bo](mailto:giannina.claros@csbp.com.bo)

Al respecto, se debe señalar que se recibieron Consultas Escritas dentro del plazo establecido de la empresa Salur, las cuales son detalladas a Continuación:

#### CONSULTA ESCRITA 1

Por este medio realizamos las siguientes observaciones en las especificaciones técnicas (de los LOTES 145,146,147,148 Y 153)

#### OBSERVACION:

Solicitan implantes con nombres comerciales, tales como ser CSS, TELESCOPICOS, que estos son implantes que tienen características especiales únicos de una sola empresa.

## **RESPUESTA 1**

El ítem 145, se refiere a tornillos de cierre para ten, con el cual varias casas comerciales cuentan.

En los ítems 146-147-148, las placas y tornillos CCS son ampliamente utilizados, y son opciones para fijación para evitar desplazamiento por sistema antirotacional de fijación, por lo cual no se puede obviar una excelente opción de fijación, varias empresas cuentan o contarán con este material, de todas formas, se toman en cuenta las opciones de las otras empresas.

El ítem 153, se refiere a tornillos canulados, para placas en 8, al respecto más de 3 empresas cuentan con esta opción, no se habla de nombre comercial en este ítem.

## **CONSULTA ESCRITA 2**

### 2) Adjudicación por lotes

Les recordamos que al ser implantes metálicos y tener varias empresas que sean adjudicadas por cada lote, esta puede acarrear complicaciones a sus asegurados por la combinación de metales, provocando así metalosis en los tratamientos de osteosíntesis.

Sugerimos que sea la adjudicación por grupos y no por lote para prevalecer la salud del asegurado.

Es importante mencionar que para este tipo de procesos de contratación es necesario que tengan implantes de última tecnología, debido a que su prestigiosa Institución siempre ha velado por tener las mejores opciones para el tratamiento para sus asegurados, ya que, revisando el listado publicado observamos que tienen varios ítems que son obsoletos por lo que sugerimos muy respetuosamente se puede revisar el listado y actualizarlo con la nueva tecnología existente en el mercado boliviano.

## **RESPUESTA 2**

La Comisión evaluará la sugerencia, y la misma será informada oportunamente en caso de existir enmiendas.

## **2. CONSULTAS EN REUNION VÍA ZOOM**

Dando continuidad a la reunión y como corresponde, se dio lugar a las consultas en sala, expuestas por los representantes de las Empresas son las siguientes:

### **PROPONENTE: SALUR**

#### **PREGUNTA 1.**

Creemos que es importante aclarar este tema de Talosis, sobre todo por el tema de combinación de metales, sobre todo cuando afecta a los asegurados que ustedes, siempre ustedes han velado por ese lado, y es por eso que nuestra observación ha sido justamente con este tipo de adjudicaciones por Lotes.

La otra consulta que queríamos hacer, es si se va a adjudicar por Lotes, saber cómo van a definir ustedes el tema de Costo y Calidad, porque ahí, van a tener muchas empresas en las cuales van a observar distintos precios, con distintos tipos de calidad, por lo que sería bueno saber como van a evaluar eso, otro tema a tomar en cuenta es que tienen que tener certificaciones, como los ISOs, la procedencia de la marca (productos americanos, europeos), consideramos que es importante aclarar estos temas.

### **RESPUESTA 1**

Respecto a las observaciones de la empresa, se ha pedido que en las propuestas se tenga autorizaciones, ISOs, la procedencia también se toma en cuenta.

Dentro de las aleaciones se toma en cuenta el costo, antecedentes, se está viendo el material, también se esta viendo si tienen en stock, que disponibilidad tienen para la entrega del material de osteosíntesis.

### **PREGUNTA 2.**

Dentro del listado de productos hay los clavos universales, éstos son clavos de segunda generación, por lo menos en Bolivia, no creo que haya clavos tan antiguos, no sé si ustedes piensan mantener esos clavos intramedulares universales de segunda generación, o es que van a cambiar por los clavos que son de cuarta, quinta o sexta generación.

### **RESPUESTA 2**

Si es algo obsoleto no se va a tomar en cuenta.

### **PREGUNTA 3.**

Volviendo al tema de la metalosis, a Salur no les afecta, nosotros no tenemos problema de presentarnos en los productos, lo único que estamos haciendo es una sugerencia, porque la metalosis, puede empezar siempre empezar simplemente como una metalosis y acabar con una infección, y una infección en un hueso es algo muy complicado, y ahí va nuestra pregunta si ustedes van a adjudicar unos tornillos a la empresa A, pero las placas a la empresa B, el riesgo de que pueda haber metalosis es alta, y por lo tanto pueden tener problemas a futuro con los pacientes de la banca. Vuelvo a decir, que es un tema que no nos afecta como participantes, solamente es una sugerencia como empresa, para que ustedes no tengan problemas a futuro. Lo que nosotros consideramos es que se debería incluir las placas con los tornillos, para que vayan todos juntos en un lote, para que no haya este tipo de riesgos.

En la licitación no se vio algún puntaje de la calidad, o de demostrar lo del stock.

### **RESPUESTA 3**

Se va a tomar en cuenta lo que la empresa sugiere.

### **PREGUNTA 4.**

Otro punto, es el tema de Calidad, no se vio en la Licitación, algún puntaje, o como demostrar lo que dijo el doctor, de que la empresa tenga stock o no tenga stock, tal vez si nos puedan informar eso, como van a calificar ese punto de stock y no stocks, creo que es bastante importante, y también como van a calificar el tema de calidad, dado que en La Paz, hay más o menos 40 empresas que traen material de osteosíntesis, en este momento, hay muy poco de alta calidad, y mucha de media calidad hacia abajo. Como piensan ustedes calificar el tema de calidad, porque el punto importante en los productos de calidad no es el precio

al corto plazo o en el momento de la adjudicación, lo importante en los productos de calidad, es que el tratamiento sea más barato, y es ahí donde trabajamos los productos de mayor calidad.

**RESPUESTA 4**

El presente proceso se realizará bajo la modalidad Contrato Marco, lo cual permitirá tener varios proveedores para los ítems requeridos.

**PROPONENTE: RODRIMED S.R.L.**

No realizó consultas.

**PROPONENTE: OSTEOMEDICA S.R.L.**

**PREGUNTA 1.**

Nosotros contamos con variedad de productos nuevos y anatómicos y que no están en la lista que nos proporcionan, como se haría para poder proporcionarles dichos productos.

**RESPUESTA 4**

Pueden ofertarlos como productos adicionales, que están fuera de nuestro requerimiento.

Sin tener consultas y/o aclaraciones adicionales, se recomienda considerar los plazos estipulados en el Pliego, al momento de la recepción de propuestas, concluyéndose la Reunión de Aclaración a horas 11:59 del mismo día.

La Paz, 08 de mayo de 2024