Bogotá; 12 de mayo del 2021

ESTUDIO PREVIO PARA LLEVAR A CABO EL PROCESO DE SELECCIÓN DE MENOR CUANTIA CLUB MILITAR PARA CONTRATAR SUMINISTRO DE TAMALES, LECHONA Y ENVUELTOS PARA EL CLUB MILITAR.

1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD QUE LA ENTIDAD ESTATAL PRETENDE SATISFACER CON EL PROCESO DE CONTRATACIÓN

El Club Militar es una entidad adscrita al Ministerio de Defensa, cuya misión es proveer servicios de bienestar y recreación al personal de oficiales de las Fuerzas Militares y de Policía Nacional; los servicios ofrecidos están enmarcados con altos estándares de calidad.

El Club Militar en cumplimiento de su misión institucional la cual es proporcionar servicios con calidad en bienestar y recreación, que permitan la plena satisfacción y desarrollo integral de los oficiales activos y de la reserva activa de la fuerza pública y sus familias, requiere contratar EL SUMINISTRO DE TAMALES, LECHONA Y ENVUELTOS PARA EL CLUB MILITAR.

Acorde con las disposiciones Constitucionales y Legales vigentes de la contratación estatal, y con el objeto de satisfacer necesidades de interés general de la entidad, las cuales están inmersas en el plan derivado 2020-2022 donde se plantea las metas para incrementar el bienestar de los miembros activos, pensionados, en retiro de la Fuerza Pública y sus Familias; que mediante la Resolución 652 de 2017 “Por la cual se crean y organizan Grupos internos de Trabajo y se establecen sus funciones” en el artículo 11 establece las funciones del GRUPO OPERACIONAL ALIMENTOS Y BEBIDAS ... b) Supervisar y controlar la producción de los alimentos y bebidas de manera que se logre un excelente servicio los socios, familias e invitados… g) Adelantar estudios para elaborar y mantener actualizados los procedimientos de la dependencia. Igualmente la resolución 423 de 2020 del 23 de Julio de 2020 “por la cual se establecen áreas de trabajo en la Oficina Asesora de Planeación y en los grupos de trabajo que actualmente funcionan en el Club Militar y se fijan sus funciones”.

Los envueltos, tamales y lechona, son productos típicos, tienen características especiales que le dan una connotación autóctona que es preferida por los socios y clientes que visitan el Club Militar en cada una de sus Sede; son productos que están incluidos dentro de las cartas de alimentos y bebidas y portafolio de eventos.

Es importante aclarar en la descripción de la necesidad, que estos bienes no se pueden enmarcar en Bienes de Características Técnicas de Común Utilización y por ello no es dado, enmarcarlos en desarrollo de una subasta inversa, sino una selección abreviada en razón de la cuantía del proceso, esto debido a que no existe homogeneidad en su composición, pues se zanjó la discusión de que es un bien de Características Técnicas de Común Utilización con concepto de la Superintendencia de Industria y Comercio, entidad que aclaró que tales bienes son los que tienen un componente de homogeneidad y se puede adquirir en cualquier establecimiento de tipo “grandes superficies”, esa situación no se da, pues acá pretendemos

adquirir gastronomía de una región colombiana y ello impide conseguir en condición de homogeneidad, los bienes que componen la necesidad aquí descrita.

2. OBJETO A CONTRATAR CON SUS ESPECIFICACIONES, AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS

2.1. OBJETO

SUMINISTRO DE TAMALES, LECHONA Y ENVUELTOS PARA EL CLUB MILITAR.

2.2. CONDICIONES TÉCNICAS MÍNIMAS O ESENCIALES DEL BIEN O SERVICIO OBJETO DE LA CONTRATACIÓN.

Sede 1 CENTRO VACACIONAL SOCHAGOTA, en Paipa Boyacá

Sede 2 CENTRO VACACIONAL LAS MERCEDES en Nilo Cundinamarca

Sede 3 CLUB MILITAR en Bogotá DC

ITEM	CODIGOS UNSPSC	NOMBRE DEL BIEN	DESCRIPCIÓN DEL BIEN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDADES DE ACUERDO A REQUERIMIENTO
1	50192701	ENVUELTO DE MAZORCA	ENVUELTO DE MAZORCA CON QUESO Y UVAS PASAS DE 150 GR	UNIDAD	
2	50192701	MINI ENVUELTO DE MAZORCA	ENVUELTO DE MAZORCA CON QUESO Y UVAS PASAS DE 100 GR	UNIDAD	
3	50192701	ENVUELTO DE MAZORCA	ENVUELTO DE MAZORCA CON QUESO Y UVAS PASAS DE 150 GR	UNIDAD	
4	50192701	TAMAL	TAMAL CON LAS TRES CARNES (POLLO 80 Gr, TOCINO 80 GR y CERDO 80 Gr). Incluye arroz, arveja seca y medio huevo de gallina cocinado. Gramaje de 450 A 500 GR	UNIDAD	
5	50192701	MINI TAMAL	TAMAL CON LAS TRES CARNES (POLLO 80 Gr, TOCINO 80 GR y CERDO 80 Gr) GRAMAJE DE 330 A 350 GR EVENTOS	UNIDAD	
6	50192701	LECHONA TOLIMENSE Plato típico de la región tolimense	Porción de lechona con un trozo de piel de cerdo crocante con una capa mínima de grasa, carne magra de cerdo 150 gramos de peso ya cocinado, arroz blanco 100 gramos cocinado, cebolla larga (junca) mix condimentos sal, pimienta, comino, ajo, hierbas secas (tomillo, laurel, orégano) arveja amarilla seca. Con un gramaje de 300 gramos del plato servido. Acompañado de arepa blanca de arroz envuelta en hoja de plátano e insulso envuelto y horneado en hoja de plátano.	UNIDAD	

2.3 OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA

2.3.1 OBLIGACIONES GENERALES

1. Realizar las actividades relacionadas con el objeto contractual, bajo su propio riesgo y responsabilidad, sin sujeción o condiciones diversas a aquellas que requieran para el cumplimiento del mismo.

2. Cumplir el objeto pactado en el contrato, las especificaciones técnicas previstas en los estudios previos, la propuesta presentada y los aspectos técnicos pertinentes y anexo técnico si aplica, para la ejecución idónea.

3. Cumplir con las condiciones técnicas, económicas, de gestión y demás relacionadas y presentadas en su propuesta, en atención a lo requerido en los estudios previos, y garantizar su ejecución dando pleno cumplimiento a los lineamientos y políticas establecidos por EL CLUB MILITAR y a las instrucciones que éste imparta a través del supervisor.

4. Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas contractuales, evitando dilaciones que afecten el objeto del Contrato.

5. Entregar los informes pactados y los requeridos por el supervisor del contrato, cuando a ello hubiere lugar.

6. Realizar los desplazamientos que se requieran para el desarrollo de sus obligaciones acorde con la solicitud del supervisor.

7. Reportar de manera inmediata cualquier novedad o anomalía, al supervisor del contrato.

8. Atender los lineamientos dados por Club Militar en materia de procesos y procedimientos relacionados con los Sistemas Integrados de Gestión del Club Militar.

9. Cumplir con las políticas de seguridad de la información y los lineamientos dados por el Club Militar relacionados con el Sistema de Gestión de Seguridad de la Información.

10. Firmar un compromiso de confidencialidad y no divulgación con respecto a toda la información obtenida por EL CONTRATISTA durante la ejecución del contrato, cuando a ello hubiere lugar.

11. Constituir la garantía a favor de EL CLUB MILITAR por los valores y con los amparos previstos en el mismo y mantenerla vigente durante el término establecido por la entidad, así mismo deberá cargarla a la plataforma SECOP II a más tardar dentro los tres (3) días hábiles siguientes a la aceptación del contrato por las partes, para la revisión y aprobación por parte del CLUB MILITAR, cuando a ello hubiere lugar.

12. Garantizar que el manejo de la imagen institucional esté acorde con las directrices de identidad corporativa que rigen al CLUB MILITAR.

13. Mantener estricta reserva sobre la información y documentos a que tenga acceso con ocasión de la celebración y ejecución del contrato, salvo instrucción de autoridades competentes o autorización previa y expresa otorgada por EL CLUB MILITAR.

14. Llevar el archivo de toda la documentación técnica y financiera de la ejecución del contrato y al final de éste, hacer entrega al CLUB MILITAR de los mismos, acorde con lo establecido en los productos (si hay lugar a ellos) e informes requeridos y pactados, y de acuerdo con el manual de archivo y correspondencia vigente y/o normas del Archivo General de la Nación, cuando a ello hubiere lugar.

15. Participar en las reuniones, encuentros o comités, según corresponda, relacionados con el objeto contractual y obligaciones pactadas, a los cuales sea convocado por parte del CLUB MILITAR, cuando a ello hubiere lugar.

16. Acreditar, de conformidad con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, el cumplimiento del pago mensual de los aportes de sus empleados a los sistemas de salud, pensiones, riesgos laborales, Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Cajas de Compensación Familiar, mediante certificación expedida por el representante legal o revisor fiscal, según el caso.

17. Responder ante terceros por los daños que se ocasionen y que provengan de causas que le sean imputables.

18. No acceder a peticiones o amenazas de quienes actúan por fuera de la ley con el fin de obligarlos a hacer u omitir algún acto o hecho cuando se presenten tales peticiones o amenazas el contratista deberá informar inmediatamente de su ocurrencia al CLUB MILITAR y a las demás autoridades correspondientes para que ellas adopten las medidas y correctivos que fueren necesarios. El incumplimiento de esta obligación y la celebración de pactos o acuerdos prohibidos podrá dar lugar a la declaratoria de incumplimiento e imposición de las sanciones a que haya lugar.

19. Asumir los riesgos establecidos en la matriz de riesgos del proceso.

20. Cumplir con la legislación en Seguridad y Salud en el Trabajo y Ambiental vigentes, entre otras la Ley 1562 de 2012 y el Decreto único reglamentario 1072 de 2015 de conformidad con las actividades a desarrollar según el objeto del contrato.

21. EL CONTRATISTA declara que cuenta con una Política de SISTEMA DE GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y LA SALUD EN EL TRABAJO- SGSST y cumple con lo establecido en la normativa nacional vigente y aquella que lo reglamente, modifique y/o complemente, aplicable para la protección de los eventuales trabajadores que, durante la ejecución del presente contrato deba vincular, directa o indirectamente, a fin de cumplir las obligaciones pactadas entre las partes. Además, que cumple con las auditorías periódicas, certificados de capacitación en el tema y demás medidas establecidas en normas concordantes; tendientes al cumplimiento íntegro de las políticas del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el trabajo que le corresponden.

22. Concurrir a la liquidación del contrato dentro de los plazos y en las condiciones establecidas en la Ley y el mismo contrato; en caso de celebrarse la liquidación parcial, se obliga a mantener vigente la garantía única de cumplimiento por los plazos que demande el cumplimiento de las prestaciones que se encuentren pendientes por ejecutar y/o satisfacer, cuando a ello hubiere lugar.

23. Asumir la garantía legal sobre los bienes y/o servicios suministrados de que trata el Estatuto del Consumidor, por el término (de ley o determinado por el productor y/o Proveedor, según aplique), cuando a ello hubiere lugar.

24. Las demás obligaciones que se deriven de las especificaciones técnicas, estudios previos, anexo técnico, insumos y de la propuesta presentada, documentos que forman parte integral del contrato y aquellas que estén directamente relacionadas con el objeto del contrato.

2.3.2 OBLIGACIONES ESPECIFICAS

1. Entregar los productos objeto del contrato, de conformidad con las especificaciones técnicas establecidas, en los plazos y condiciones económicas, técnicas de acuerdo con la propuesta adjudicada.

2. Entregar los pedidos mínimo dos veces por semana, para la Sede Principal; de igual manera para el Grupo de Gestión Centro Vacacional Sochagota en Paipa Boyacá.

3. Atender cualquier requerimiento que sea solicitado por el Supervisor del Contrato, de acuerdo con las necesidades requeridas, los horarios de entrega deberán corresponder previa coordinación del supervisor del contrato

4. Cumplir a cabalidad con lo establecido en el objeto del contratado y condiciones pactadas.

5. Garantizar la calidad de los bienes suministrados; en caso de entregar algún producto en estado de descomposición y sin cumplimiento de e estándares higiénicos y d salubridad este deberá ser reemplazado dentro del término establecido en el anexo técnico y por solicitud del supervisor del contrato.

6. Efectuar cambio de productos próximos a vencerse, deteriorados o en mal estado, por solicitud del supervisor del contrato, con una periodicidad no mayor a 2 días.

7. Realizar la entrega de los productos mediante entregas parciales de acuerdo a la solicitud del Supervisor del contrato.

8. Asumir los costos que genere la entrega de los productos por concepto de transporte, seguros, embalajes, cambios, devoluciones y demás que se presenten durante la ejecución del contrato.

2.4 OBLIGACIONES DEL CLUB MILITAR

1. Ejercer el control sobre el cumplimiento del contrato a través del supervisor designado para el efecto, exigiendo al CONTRATISTA, la ejecución idónea y oportuna del objeto contratado.

2. Acudir ante las autoridades para obtener la protección de los derechos derivados de la presente contratación y sanción para quién los vulnere.

3. Aprobar el plan de trabajo y el cronograma presentados por EL CONTRATISTA, cuando a ello hubiere lugar.

4. Exigir al CONTRATISTA la ejecución idónea y oportuna del objeto contratado. Para el efecto el supervisor adelantará el seguimiento y verificación de las estipulaciones contractuales a cargo del contratista, el cual se verá reflejado en los informes de ejecución y supervisión parcial y final, dependiendo de que se trate, los cuales deberán ser cargados en la plataforma de SECOP II.

5. Impartir las instrucciones que sean del caso, relacionadas con las actividades a realizar por EL CONTRATISTA.

6. Poner a disposición de EL CONTRATISTA toda la información necesaria para el desarrollo de las actividades.

7. Adelantar las acciones conducentes a obtener la indemnización de los daños que sufran en desarrollo o con ocasión de la presente contratación.

8. Repetir contra los servidores públicos, EL CONTRATISTA o terceros por las indemnizaciones que deba pagar como consecuencia del contrato.

2.5 PLAZO DE EJECUCIÓN/ PLAZO DE ENTREGA

El plazo de ejecución será a partir de la suscripción del **acta de inicio** y el cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución, hasta el 31 DE DICIEMBRE DE 2021.

2.6 LUGAR DE EJECUCIÓN/ DOMICILIO CONTRACTUAL

La ejecución del contrato se realizará en las ciudades así:

Sede 1 CENTRO VACACIONAL SOCHAGOTA, en Paipa Boyacá

Sede 2 CENTRO VACACIONAL LAS MERCEDES en Nilo Cundinamarca

Sede 3 CLUB MILITAR en Bogotá DC

Sin perjuicio de las actividades a desarrollar por el Contratista en otras ciudades.

El domicilio contractual será la ciudad de Bogotá D.C.

2.7 CONTRATO A CELEBRAR

Como resultado del respectivo proceso de selección, se suscribirá un Contrato de SUMINISTRO, el cual se regirá en su integridad por las normas que conforman el régimen general de Contratación Estatal y en lo no previsto por estas, por las disposiciones comerciales y civiles pertinentes, de conformidad con el artículo 13 de la Ley 80 de 1993.

2.8 AUTORIZACIONES, PERMISOS, LICENCIAS, CERTIFICACIONES O COMPROMISOS REQUERIDOS PARA SU EJECUCIÓN.

Previamente a solicitar la contratación, cuando a ello hubiera lugar, se debe contar con la siguiente autorización y/o permisos:

AUTORIZACIÓN, PERMISO, LICENCIA, CERTIFICACIÓN O COMPROMISO	REQUIERE(SI/NO)
Para contratos que incluyan alojamiento o alimentación en el marco de seminarios o actividades de capacitación – articulo 2.8.4.6.2 del Decreto 1068 de 2015	NO
Suministro, mantenimiento o reparación de bienes muebles y para la adquisición de bienes inmuebles - artículo 2.8.4.3.5 del Decreto 1068 de 2015.	NO
Contratos suscritos con entidades administradoras de recursos o con cargo a los recursos administrados por terceros – artículo 2.8.4.3.1.3 del Decreto 1068 de 2015	NO
Contratos con objetos o temas relacionados con comunicaciones	NO
Contratos con objetos o temas relacionados con tecnologías de la Información y la Comunicación - OTIC.	NO
Contratos con objetos relacionados con la adquisición de bienes, servicios, medicamentos y elementos indispensables.	NO
Contratos con objetos transversales a diferentes áreas	NO
Compromiso de confidencialidad y no divulgación con respecto a toda la información obtenida durante la ejecución del contrato, cuando a ello hubiere lugar.	SI

2.9 IDENTIFICACIÓN DEL CLASIFICADOR DE BIENES Y SERVICIOS

El presente proceso está codificado en el clasificador de bienes y servicios UNSPSC como se indica en la siguiente Tabla.

Grupo	Segmento	Familia	Clases	Producto	Código UNSPSC	Nombre
[5]	[50]	[19]	[27]	[01]	50192701	COMIDAS COMBINADAS Y FRESCAS

Los bienes y/o servicios a contratar deben estar clasificados hasta el **tercer nivel** del clasificador UNSPSC.

3 MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y SU JUSTIFICACIÓN:

3.1 MODALIDAD DE SELECCIÓN

De conformidad con el objeto, obligaciones del contrato que se requiere suscribir para satisfacer las necesidades del Club Militar, especificaciones técnicas del bien/servicio a adquirir, el presupuesto oficial estimado, la modalidad de selección que resulta aplicable es **SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTÍA.**

3.2 FUNDAMENTOS JURÍDICOS QUE SOPORTAN LA MODALIDAD DE SELECCIÓN

El artículo 2º de la Ley 1150 de 2007, estableció que, para efectos de la escogencia de contratistas, ésta se hará mediante las modalidades de selección: Licitación Pública, Selección abreviada, Concurso de Méritos y Contratación Directa. Igualmente, el citado artículo en su numeral 2º contempla las reglas aplicables a la modalidad de selección denominada "Selección Abreviada", en el siguiente sentido:

"…La Selección abreviada corresponde a la modalidad de selección objetiva prevista para aquellos casos en que, por las características del objeto a contratar, las circunstancias de la contratación o la cuantía o destinación del bien, obra o servicio, puedan adelantarse procesos simplificados para garantizar la eficiencia de la gestión contractual.".

Esta modalidad de selección de contratista posee varias causales que apuntan a ella, sin embargo y para el caso concreto se hace necesario transcribir el Literal b), Numeral 2º, Artículo 2º de la Ley 1150 de 2007:

"…*La contratación de menor cuantía. Se entenderá por menor cuantía los valores que a continuación se relacionan, determinados en función de los presupuestos anuales de las entidades públicas expresados en salarios mínimos legales mensuales. Para las que tengan un presupuesto anual inferior a 120.000 salarios mínimos legales mensuales, la menor cuantía será hasta 280 salarios mínimos legales mensuales*;…"

En consideración a la cuantía del presente proceso de selección, y dado que los factores preponderantes para la escogencia del contratista serán la calidad y el precio, **EL CLUB MILITAR** adelantará un proceso por la modalidad de **SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTÍA**, de

acuerdo con el procedimiento establecido en la Ley 80 de 1993 en concordancia con lo señalado en el literal b) numeral 2º, del artículo 2º de la Ley 1150 de 2007 y el artículo 2.2.1.2.1.2.20 del Decreto 1082 de 2015 y las demás normas concordantes y complementarias sobre la materia".

4 ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO Y DE LOS OFERENTES POR PARTE DEL CLUB MILITAR.

4.1 ANALISIS ECONOMICO

Hoy el mundo vive una experiencia única y con una dimensión fuera de lo común. La pandemia declarada del COVID-19 se ha extendido por el planeta, afectando a casi todos los países del orbe. Desde que fue descubierta en China en diciembre de 2019, las cosas han cambiado drásticamente. El impacto en la economía mundial, los mercados de bienes y servicio, mercados financieros y mercado laboral, presentan magnitudes inconmensurables. Se podría decir que se ha "paralizado" temporalmente al mundo

Se han visto los efectos en nuestro país en las variables macroeconómicas más importantes como el crecimiento del PIB, la inflación, la tasa de cambio, la tasa de desempleo, las finanzas públicas y privadas, el costo dela deuda, las tasas de interés, etc. Fue necesario entonces indagare investigar la incidencia o impacto de esta coyuntura sanitaria en los diferentes sectores económicos, así como determinar el efecto en el sector de las cooperativas de ahorro y crédito en sus principales variables.

De acuerdo con el informe de la ANDI,"Balance 2020 y perspectivas 2021" entidad encargada de realizar un balance final de los acontecimiento económicos de un año a otro y un ejercicio de perspectivas para el año siguiente , les fue muy complejo registrar lo sucedido y más aún proyectar perspectivas que para el 2020 quedo marcado en la historia de la humanidad y que será recordado por las generaciones futuras ; que para poder entender dichos acontecimientos es importante hacer el balance de lo que el 2020 dejo una nueva realidad y muchas lecciones, así:

Caracterizar el 2020 resulta difícil porque las transformaciones son muchas en aspectos de la vida familiar, comercial, políticas públicas, empresarial einternacional.

También se podría hablar de una sexta revolución industrial, donde la transformación digital que era un proyecto para el futuro pasó a ser una necesidadapremiante, se aceleró y llegó para quedarse en los hogares, las empresas, los gobiernos, la educación.

El COVID-19 obligó a todos los países a implementar medidas restrictivas y de confinamiento. Por el lado de las personas, la movilidad mundial se redujo a su mínima expresión llegando a caer hasta en un 50% en abril. Todas estas medidas se tradujeron en un fuerte impacto sobre la actividad de operación de las empresas,la movilidad de las personas, la distribución de los productos, el abastecimiento delos bienes y servicios, es decir, en términos económicos enfrentamos una crisis doble, la de la oferta y la de la demanda, con características y posibles soluciones diferentes.

En estas condiciones el 2020 fue un año de recesión económica. La economía mundial caerá a una tasa del -4.4%, se esperaba un crecimiento del 3.4%. A pesarde que todos los países se vieron afectados, el deterioro económico ha presentadoun comportamiento heterogéneo. Las economías avanzadas (-5.8%) muestran signos de una caída más pronunciada que las economías en desarrollo (-3.3%). América Latina hace parte del grupo de economías con mayor impacto, se prevé una caída del -8.1% para el 2020. En Colombia, la tasa de crecimiento económico se ha comportado en la misma línea, se espera que el año cierre con una tasa alrededor del -8%. A diferencia de otros países, Colombia está viviendo por primeravez en su historia reciente una recesión económica.

El 2021 se espera sea un año de recuperación a nivel mundial explicado en gran parte por un rebote estadístico, con una

mayor operación de los distintos sectores económicos a la registrada en el 2020. Para la economía mundial, se estima un crecimiento de 5,2% en tanto que para América Latina la recuperación parece ser más moderada y se prevé una tasa de 3,2%. Para Colombia estimamos estar en elrango alto con una tasa alrededor del 5%.

La crisis y su recuperación no han sido homogéneas en términos sectoriales. Comoregla general, los más golpeados han sido los sectores que enfrentan mayores restricciones de operación y, por tanto, un choque inducido de demanda debido a las restricciones de movilidad y posteriormente uno de oferta por la pérdida de viabilidad. Uno de los más dramáticos ejemplos es el de las actividades de entretenimiento, culturales, artísticas, turismo, restaurantes.

Perspectivas

Con estas tasas es importante anotar dos grandes temas. De un lado nos demoraremos dos años en recuperar los niveles de 2019. Pero, más importante, tardaremos 4 o 5 años en retornar a la trayectoria de crecimiento que habíamos logrado en los últimos años. Nunca habíamos sufrido una pérdida de valor social yeconómico de estas dimensiones.

La dimensión de la crisis, sin embargo, dependerá de las acciones que se tomen desde el sector público en lo macro y sus condiciones e incentivos, y desde lo microeconómico con la decisión de salir adelante con responsabilidad y solidaridad.

Desde la política pública se requieren acciones de choque que apunten a crear condiciones que eviten la pérdida de más empresas, y la generación de nuevas inversiones. Esta es la única receta sostenible para la conservación y creación de empleo. Se requieren políticas estructurales que le den certeza a inversionistas deque Colombia es destino adecuado. Y desde lo empresarial el reto es mantener la confianza y continuar creando empresa.

Hoy tenemos claras varias realidades: a) el impacto de la pandemia no ha llegado a su fin; b) las consecuencias negativas en lo económico y en lo social son inmensas; c) nos tomará varios años recuperar lo perdido, y varios más retomar la senda que traíamos; d) se han tomado medidas de política pública indispensables y valiosas; e) la agenda económica y de política pública de los próximos años requerirá de muchas medidas adicionales que permitan disminuir los efectos de la actual crisis. No vamos ni por la mitad de una muy dura cuesta.

El 2020 fue un año de recesión económica. La economía mundial caerá a una tasa del -4.4% cuando en condiciones antes de la pandemia se esperaba un crecimiento del 3.4%. A pesar que todos los países se vieron afectados por la pandemia, el deterioro económico ha presentado un comportamiento heterogéneo. En esta dirección las economías avanzadas (-5.8%)muestran signos de una caída más pronunciada con respecto a las economías en desarrollo (-3.3%). A nivel regional, América Latina es el grupo de economías más afectadas por la pandemia en donde se previó una caída del -8.1% para el 2020. Enel caso colombiano, la tasa de crecimiento económico se ha comportado en la misma línea en donde se espera que el año cierre con una tasa alrededor del -8%.

Esta situación recesiva en el 2020 y, relativa recuperación en el 2021 no es homogénea en todos los sectores. En general, los más golpeados han sido los sectores que enfrentan en mayor magnitud restricciones de operación y, por tanto,un choque de oferta y simultáneamente una demanda significativamente debilitadadebido a las restricciones de movilidad. En este punto entrarían actividades de entretenimiento, culturales, artísticas, turismo, restaurantes, entre otros.

En este proceso de actividad productiva la sociedad se ha visto en la necesidad deadaptarse a unas nuevas condiciones. La virtualidad pasó a ser una realidad, las empresas han funcionado adoptando estrictos protocolos de bioseguridad recurriendo al teletrabajo y al trabajo en casa y ajustando los turnos de trabajo. En los hogares la educación pasó de ser presencial, a la virtualidad y posteriormente a la alternancia. Y en el sector público igualmente se ha combinado la actividad presencial con la virtualidad y se ha fortalecido el *e-government*, logrando virtualizartrámites y procesos que habían sido difíciles de implementar.

El comercio exterior no ha sido ajeno a esta coyuntura extraordinaria. La demanda internacional de los diferentes *commodities*, bienes y servicios se ha contraído; la movilidad internacional ha sido difícil y la logística del comercio se ha visto afectado. A lo anterior se suma una recomposición de la demanda internacional, donde los *commodities* han registrado fuertes contracciones en tanto que insumos de la salud, dispositivos médicos y alimentos registran una importante dinámica. Otra gran transformación en el comercio internacional se ha dado en las cadenas globales devalor. Ante la dificultad de aprovisionamiento de bienes intermedios y los problemaslogísticos del comercio internacional estas cadenas se están reconfigurando, diversificando sus proveedores y buscando el fortalecimiento de las cadenas regionales. En estos fenómenos de *reshoring* y *nearshoring*, Colombia tiene una oportunidad que no podemos desaprovechar.

En el frente fiscal, el reto no tuvo precedentes, por un lado, las necesidades de gastocrecieron a la par de la emergencia mientras los ingresos tributarios y petroleros seresintieron significativamente. Por ello fue necesario abandonar la regla fiscal y es así como el déficit del gobierno nacional central previsto en -2,2% del PIB pasó al -8,9% del PIB. El gobierno hizo frente a la pandemia otorgando subsidios a la población más necesitada, facilitando la liquidez de las empresas mediante subsidios a la nómina y modificando los calendarios tributarios. En este contexto fuenecesario abandonar la prudencia tradicional y optar por un mayor endeudamiento.No obstante, lo anterior, Colombia mantiene el grado de inversión de las tres calificadoras de riesgo y aquí el gran reto es cumplir con el compromiso de ajustar las finanzas públicas, retomar la regla fiscal a partir de 2022 y así mantenernos en la categoría de economías promisorias atractivas para la inversión.

La situación económica derivada de la pandemia también se reflejó en el comportamiento de las monedas. En términos generales, la devaluación fue aumentando significativamente a medida que aumentaba la incertidumbre en dondese evidencia mayor devaluación de las monedas con respecto al dólar, alcanzandoel pico alrededor de marzo. Si bien es cierto que la mayoría de monedas se debilitaron con respecto al dólar, no todos los impactos tuvieron la misma magnitud. El euro y el yuan de China no evidenciaron una depreciación muy significativa, mientras que monedas como el peso colombiano, el real brasilero, el peso chileno y el peso mexicano fueron de los más afectados. Algunas de estas monedas tocaronmáximos históricos alrededor de marzo cuando la situación estaba más crítica y cuando se presentó mayor incertidumbre.

Sin embargo, en la medida que los países y las economías se fueron ajustando a la“nueva normalidad”, a operar bajo protocolos de bioseguridad, a retomar las actividades con la apertura paulatina de los sectores y moderación de las restricciones en movilidad, la devaluación se fue moderando y estabilizando. La mayoría de las monedas volvieron a niveles cercanos a los registrados en el período.

El escenario macroeconómico para 2021 presenta una inusual incertidumbre, asociada al desconocimiento sobre la duración y profundidad que pueda generar la pandemia del covid-19 en la salud, el tejido empresarial, las relaciones laborales y el sistema financiero.

Sin embargo, también existen riesgos latentes que podrían tener efectos negativos sobre las tasas de crecimiento económico

Rebrotes del virus: En la medida que los tratamientos y la vacunación contra el virus se tarden más tiempo de lo esperado o avancen más rápido en algunas regiones o países que otros, se pueden generar rebrotes y la actividad económica, así como la demanda mundial podrían verse afectados por nuevos confinamientos y medidas de distanciamiento social.

Retiros prematuros de los estímulos fiscales: Se deben focalizar los estímulos correctamente de manera que estimulen la economía de la manera adecuada y con la duración correcta para una pronta recuperación.

Condiciones financieras apretadas: En un contexto aún de incertidumbre, existe la posibilidad de que aparezcan nuevas vulnerabilidades y esto termine aumentando los niveles de deuda.

Riesgos de liquidez e insolvencia: En la medida que los problemas de liquidez de las empresas y posibles situaciones de insolvencia se intensifiquen se podrían traducir en bancarrota y cierres empresariales. De esta manera se verían afectados puestos de trabajo y pérdida de ingreso para los hogares lo que podría debilitar la demanda y retrasar la recuperación económica.

Intensificación del malestar social: Con la llegada de la pandemia en 2020, las protestas sociales que estuvieron en auge en el 2019 se redujeron debido a las medidas de distanciamiento social y limitaciones en la movilidad. Recordemos que el año pasado, se presentaron manifestaciones alrededor del mundo relacionadas con temas como racismo, equidad de género, medio ambiente, descontento político, solo por mencionar algunas razones. Estos eventos pueden volver a presentarse y pueden afectar la credibilidad en las instituciones y una percepción de desconexión entre las prioridades de los gobernantes y los problemas que estamos enfrentando como sociedad, lo que finalmente impactaría negativamente los esfuerzos que hagan los gobiernos por tomar la senda de la recuperación de las economías.

Tensiones geopolíticas: Las decisiones, sobre todo, en materia de comercio exterior, producción de petróleo, ratificación del Brexit, la transición gubernamental en Estados Unidos y, en general, la aparición de tensiones geopolíticas serán claves para el avance en la recuperación de los mercados y un repunte económico en el 2021.

Incertidumbre en políticas comerciales y fricciones tecnológicas: A pesar que entre Estados Unidos y China se han llegado a algunos puntos en común, sigue latente el riesgo de tensiones comerciales que terminen afectando a la demanda mundial. En temas de plataformas y negocios tecnológicos, existen hoy en día disputas comerciales que enfrentarían a las cadenas de suministro globales a amenazas adicionales.

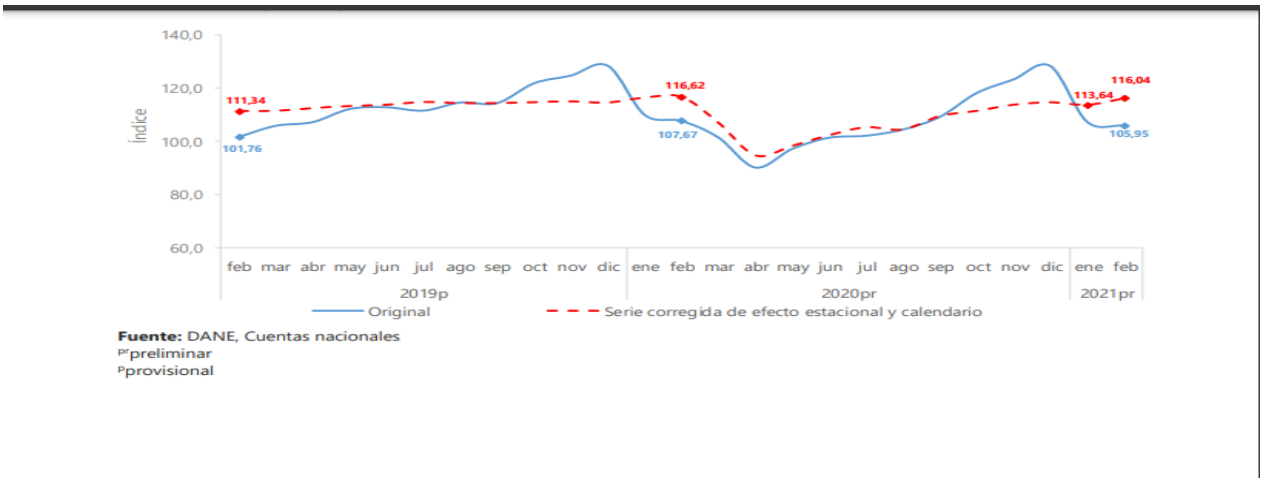
Desastres naturales: Los eventos derivados de la naturaleza tales como huracanes, incendios forestales, tormentas tropicales y sequías podrían seguir presentes, incluso en regiones donde no son característicos de estas situaciones relacionadas con el cambio climático. Estos desastres podrían impactar en temas de migración entre fronteras y causar estrés financiero en los mercados internacionales retrasando la recuperación económica

En el escenario central, se espera que en 2021 el grueso de la economía retome sus actividades, una vez se disipe el choque asociado al covid-19, permitiendo un rebote de la actividad productiva hasta alcanzar niveles del PIB similares a los de 2019. Lo anterior implicaría un crecimiento económico de 6,6%, resultado que estaría condicionado a que el estado de los balances financieros de las empresas les permita financiar su capital de trabajo y, en particular, reabsorber la mano de obra.

Los fundamentales macroeconómicos que determinaron el crecimiento de 2019 y los primeros meses de 2020 no se deberían ver afectados por la pandemia, y deberían seguir impulsando el crecimiento en 2021. Estos incluyen una política tributaria amigable con la inversión, una mayor fuerza de trabajo por cuenta del stock de inmigrantes, expectativas de inflación cercanas a la meta, que dan espacio para una política monetaria expansiva, y un sistema financiero sólido.

FUENTE ANDI BALANCE 2020 Y PERPECTIVAS 2021

Según el Boletín técnico del indicador de seguimiento de la economía de Febrero de 2021 de las actividades terciarias objeto de nuestro proceso arrojo lo siguiente :



Agrupa las actividades de suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental; comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida; información y comunicaciones; actividades financieras y de seguros; actividades inmobiliarias; actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades de servicios administrativos y de apoyo; administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; educación; actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales; actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio.

Para el mes de febrero de 2021pr el índice de las actividades terciarias, en su serie original se ubicó en 105,95, lo que representó un decrecimiento de 1,60% respecto al mes de febrero de 2020pr (107,67). En cuanto a la serie corregida de efecto estacional y calendario, para el mes de febrero de 2021pr, se ubicó en 116,04, lo que representó un decrecimiento de 0,49% respecto al mes de febrero de 2020pr (116,62).

Variables Económicas

En esta sección se muestra un resumen del comportamiento de las variables más importantes que define el comportamiento de la economía en su conjunto y que al mismo tiempo forman parte de las decisiones en materia de política pública; de igual forma, se realiza un breve resumen de los indicadores económicos alrededor de elementos de ferretería y construcción.

https://www.portafolio.co/economia/construccion-tras-desplome-en-2020-habria-mejora-este-ano-549335

El Producto Interno Bruto:

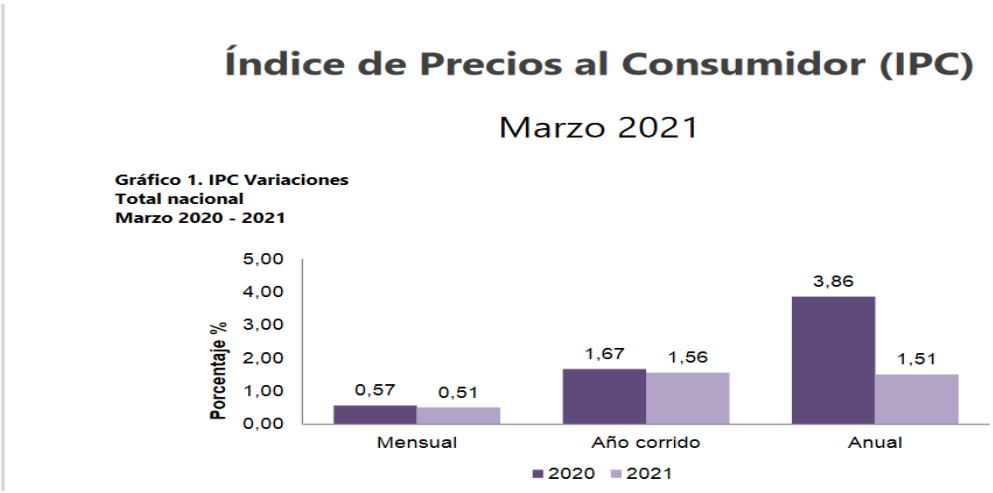


Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:•Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida decrece 15,1% (contribuye -3,0puntos porcentuales a la variación anual).•Construcción decrece 27,7% (contribuye -1,9 puntos porcentuales a la variación anual).•Explotación de minas y canteras decrece 15,7% (contribuye -1,0puntos porcentuales a la variación anual).

Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:• Construcción decrece 27,7% (contribuye -1,8 puntos porcentuales a la variación anual).•Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida decrece 6,6% (contribuye -1,3 puntos porcentuales a la variación anual)

Respecto al trimestre inmediatamente anterior, el Producto Interno Bruto en su serie corregida de efecto estacional y calendario crece 6,0%. Esta variación se explica principalmente por la siguiente dinámica:•Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 17,8%.•Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores crece 7,7%.•Industrias manufactureras crece7,3%.

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC) (Fuente: DANE 5 Abril de 2021)



En el mes de marzo de 2021 el IPC registró una variación de 0,51% en comparación con febrero de 2021.Dos divisiones tuvieron variaciones mensuales por encima del promedio nacional (0,51%): Alimentos y bebidas no alcohólicas (1,14%) y Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,69%). Por debajo del promedio nacional se ubicaron: Bebidas alcohólicas y tabaco (0,46%)Prendas de vestir y calzado (0,46%),Transporte(0,43%), Restaurantes y hoteles (0,40%), Salud (0,31%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (0,30%), Educación (0,24%), Bienes y servicios diversos (0,13%), Recreación y cultura (-0,53%) y, por último, Información y comunicación (-0,85%).

4.2 ANALISIS TÉCNICO

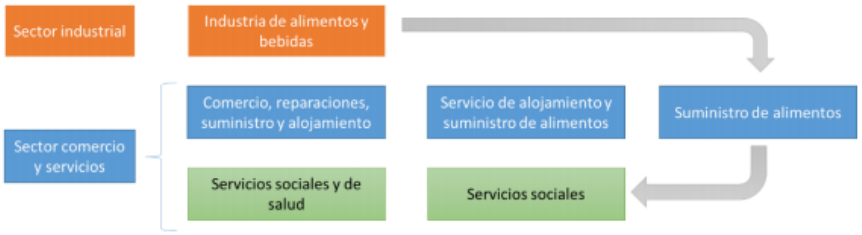
La producción de alimentos está caracterizada como una de las primeras ramas dentro del sector la industria, conformado, según la matriz de insumo del DANE (2017) como la conformación de los siguientes subsectores: a) Producción, transformación y conservación de carne y pescado b) Elaboración de aceites, grasas animales y vegetales, cacao, chocolate, productos de confitería y otros productos alimenticios n.c.p. c) Elaboración de productos lácteos d) Elaboración de productos de molinería, de almidones, alimentos preparados para animales; productos de panadería, macarrones, fideos, alcuzcuz y productos farináceos similares e) Elaboración de productos de café f) Ingenios, refinerías de azúcar y trapiches g) Elaboración de bebidas

BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA

Calle 113 # 7 – 21 Torre A Piso 15
Edificio Teleport Business Park
PBX 6292529 FAX: 6292529 Ext. 165
Bogotá D.C.

www.bolsamercantil.com.co

Gráfico 1
Flujo de insumos, producto y demanda de acuerdo con la clasificación de cuentas nacionales

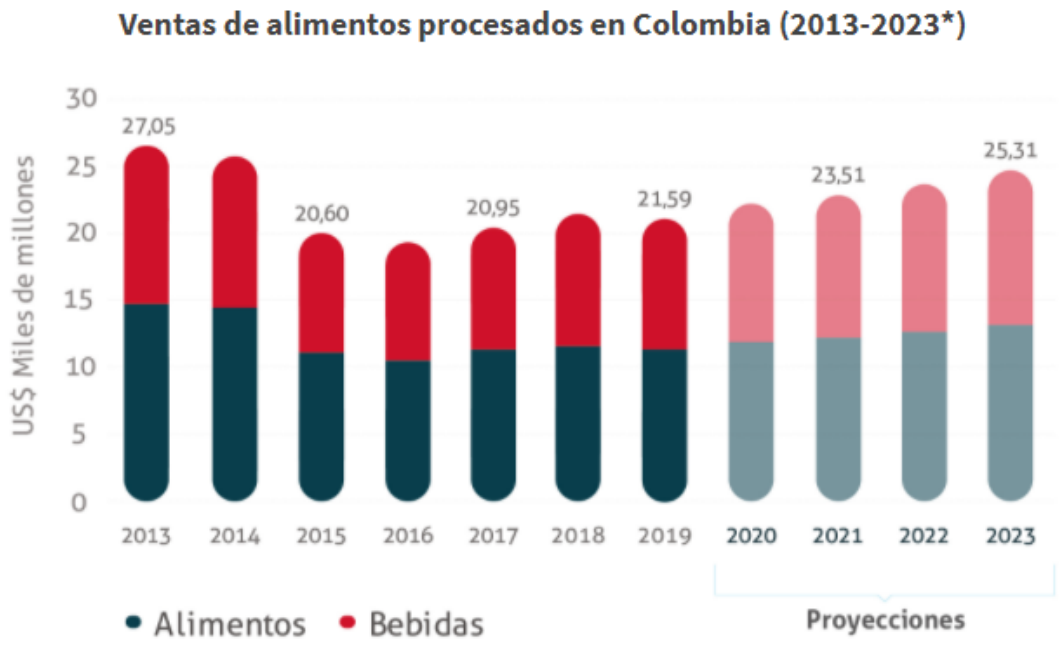


En naranja el sector proveedor de insumos.
En azul el sector servicio de suministro de alimentos, clasificado en cuentas nacionales dentro de comercio, reparaciones, suministro y alojamiento.
En verde la demanda, que está clasificada en el sector de servicios sociales.

Fuente: Diseño propio, con base en información del DANE

El **sector de alimentos en Colombia** tiene un alto potencial de desarrollo, se estima que tenga un crecimiento de 23% aproximadamente entre 2019 y 2024. A continuación se mencionan algunos aspectos que caracterizan la producción y venta de alimentos en Colombia:

- Por ser el principal mercado y centro de producción de alimentos y bebidas de Colombia: Bogotá región absorbe el 43 % de las ventas de esta industria en el país, además es domicilio de 40 de las 100 principales empresas del sector de alimentos y bebidas.
- Por la ubicación estratégica de Colombia: las empresas del sector de alimentos pueden tener acceso preferencial a los principales mercados de la región.
- Por la disponibilidad y calidad de la mano de obra: la ciudad ofrece una fuerza de trabajo amplia, calificada y a costos competitivos.
- Por el apoyo gremial e institucional para el desarrollo de la industria: el país está implementando estrategias para la atracción de inversión y modernización del sector.
- El consumo per cápita de alimentos en Colombia es aún muy bajo comparado con países de similar nivel de desarrollo en la región. Mientras el consumo per cápita de alimentos y bebidas en Latinoamérica fue de USD 660 en 2019, en Colombia fue de USD 429.
- Se estima que el sector de alimentos y bebidas tendrá ventas anuales por más de USD 26.500 millones en 2024. Por su parte, la demanda de la industria crecerá un 4% anual en los próximos 5 años.
- Bogotá es el mayor centro de consumo del país, su PIB per cápita es un 67% más alto que el PIB per cápita nacional.
- Bogotá absorbe cerca del 64% de las importaciones colombianas, y el 40% de las importaciones de bebidas y alimentos.
- El consumo de los hogares bogotanos creció un 4% anual entre 2014 y 2019.
- El mercado de alimentos y bebidas en Colombia se encuentra en continua expansión



Fuente: Invest in Bogota basado en Euromonitor

1.1. REGULATORIO

El presente proceso de contratación comercialmente está permitido y regulado por el código de comercio, por cuanto se establecen características especiales para el cumplimiento del objeto del presente proceso de selección, y son bienes que se encuentran en el mercado regulado por las normas de comercio colombiano, sin restricciones particulares o especiales para su comercialización. El CLUB MILITAR, tiene la capacidad jurídica para adquirir estos bienes y para contraer derechos y obligaciones y hacerlos exigibles dentro del proceso.

En el marco regulatorio en la industria colombiana de alimentos aún tienen limitantes frente al desarrollo de productos innovadores. La regulación en algunas áreas como por ejemplo alimentos funcionales, alimentos médicos, entre otros, no responde a las tendencias e innovación del mercado nacional e internacional, lo que afecta tanto a los productos internos como a los importados. Dentro de algunas de las normas y resoluciones actuales se pueden destacar: En la resolución 333 de 2011 del Ministerio de Protección Social (Colombia, Ministerio de la Protección Social, 2011) están contenidas las directrices técnicas para el rotulado y etiquetado de los alimentos para consumo humano, así como la normativa para el uso de declaraciones nutricionales y de salud. En esta resolución se fijan los valores de referencia para los principales nutrientes –grasa, grasa total, colesterol, carbohidratos, sodio, fibra dietaria, proteínas, vitaminas, etc.– y se establecen las condiciones para las declaraciones en salud y el uso de expresiones como “alto en”, “bajo en”, “libre de” o “buena fuente de”, entre otras. La norma colombiana, al igual que la europea, distingue tres tipos de declaraciones de salud: de reducción de riesgo de enfermedad, de función de los nutrientes y de propiedades de otras funciones. La resolución 333 (Colombia, Ministerio de la Protección Social, 2011) presenta un conjunto de declaraciones de propiedades de salud autorizadas para algunos ingredientes y familias de compuestos –que pueden ser utilizadas por los productores siempre que

se cumplan los requisitos estipulados en la misma resolución. El artículo 24 señala que las declaraciones de propiedades de salud diferentes a las contenidas en la Resolución 333 de 2011 deben ser autorizadas por el Invima, que, posteriormente, en la resolución 684 de 2012 (Colombia, Ministerio de Salud y Protección Social, 2012) se estableció el protocolo para la aprobación de nuevas declaraciones de propiedades de salud.

La Ley 80 de 1.993 en su artículo 3 predica la continua y eficiente prestación de los servicios en satisfacción al interés general, por lo anterior son aplicables los principios de la Constitución Nacional, el Estatuto General de Contratación de la Administración pública, Ley 80 de 1.993 y sus decretos reglamentarios en especial la Ley 1150 de 2.007, Decreto 019 de 2.012 y Decreto 1082 de 2.015.

Pueden participar personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, consorcios o uniones temporales, cuyo objeto social les permita cumplir con el objeto establecido en el presente proceso de selección, sin embargo por no superar este proceso el umbral de $380.778.000, conforme a la cifra informada por la Agencia Pública de Contratación - Colombia Compra Eficiente en su página Web https://www.colombiacompra.gov.co/proveedores/proveedor, en concordancia con la información suministrada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, vigente hasta el 31 de diciembre de 2021, este proceso podrá ser limitado a Mipymes.

En todo caso, los posibles oferentes deberán estar inscritos en el registro Único de Proponentes en la clasificación aplicable del objeto a contratar para el caso de los nacionales o los extranjeros con domicilio en el país.

Finalmente, la naturaleza del objeto contractual y el régimen jurídico aplicable a la presente selección abreviada así como el contrato que de él se deriva, se encuentra sujeto a lo establecido en la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, Decreto 1082 de 2015 y demás decretos reglamentarios y normas aplicables que regulan la materia, no obstante, en lo no regulado en el estatuto de contratación estatal, se aplicarán las normas civiles y comerciales pertinentes, las reglas establecidas en el pliego de condiciones y demás documentos que se expidan con ocasión del proceso.

Normas Técnicas Aplicables

- Ley 9 de 1979 – Código nacional sanitario
- Resolución 2674 de 2013 y Resolución 2400 de 1979 – Ministerio de salud protección social.
- Decreto 539 de 2014 - Por el cual se expide el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los importadores y exportadores de alimentos para el consumo humano, materias primas e insumos para alimentos destinados al consumo humano y se establece el procedimiento para habilitar fábricas de alimentos ubicadas en el exterior.

4.3 ANALISIS DEL SECTOR ESPECIFICO

En el presente documento se deja constancia de la viabilidad que tiene el proceso desde el punto de vista legal, comercial, financiero, organizacional, técnico, conforme la sustentación que sobre cada aspecto se adelante en cumplimiento a lo establecido en el en el Articulo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015 y el respectivo manual de análisis del sector expedido por Colombia Compra Eficiente.

La actividad económica está dividida en sectores económicos. Cada sector se refiere a una parte de la actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan una unidad y se diferencian de otras agrupaciones. Su división se realiza de acuerdo con los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos.

La economía clásica establece que son tres los grandes sectores de la economía: La actividad económica está dividida en sectores económicos. Cada sector se refiere a una parte de la actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan una unidad y se diferencian de otras agrupaciones. Su división se realiza de acuerdo con los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos. La economía clásica establece que son tres los grandes sectores de la economía:

- Sector primario o sector agropecuario
- Sector secundario o sector Industrial
- Sector terciario o sector de servicios.



SECTOR AL QUE PERTENECE: SECTOR SECUNDARIO-INDUSTRIAL-

El sector secundario (a veces llamado simplificadamente sector industrial) es el sector de la economía que transforma la materia prima, que es extraída o producida por el sector primario, en productos de consumo, o en bienes de equipo. Es decir: mientras que el sector primario se limita a obtener de manera directa los "recursos de la naturaleza", el sector secundario ejecuta procedimientos industriales para transformar dichos recursos. Para este caso específico, se analiza la producción de los productos tamales, envueltos de mazorca y lechona.

El mercado de alimentos y bebidas es altamente dinámico, y obedece a tendencias globales de consumo. Uno de los motivadores de crecimiento del sector ha sido el generar relacionamiento con la salud. Los alimentos tienen el potencial de mejorar la salud de la población promoviendo la prevención y la reducción del riesgo de enfermedades y atenuando así las tasas de mortalidad y los costos medicinales asociados a los tratamientos terapéuticos. Para la industria de alimentos es

importante, entonces, conocer los problemas de salud de mayor incidencia en la población, para guiar el desarrollo de nuevos productos hacia las necesidades del mercado.

La Cámara de la Industria de Alimentos reúne las empresas **más importantes del sector dedicadas a alimentar a Colombia y el mundo**. Trabajan en temas como: promoción de hábitos saludables, acceso a materias primas, regulación competitiva, buenas prácticas sectoriales, innovación y capital humano.

De acuerdo a los estatutos *"La Cámara de la Industria de Alimentos de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI) es un grupo de trabajo conformado por las empresas de este sector para adelantar actividades y gestiones gremiales que propendan por la competitividad y la sostenibilidad de las empresas del sector, promoviendo ante los diferentes grupos de interés el posicionamiento de la industria de alimentos y los objetivos comunes y legítimos de sus afiliados mediante las estrategias y acciones establecidas en su plan estratégico vigente. Su organización y funcionamiento se ajustará al reglamento general de las Cámaras Sectoriales aprobado por la Junta de Dirección General de la ANDI"*.

De acuerdo con información de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, FAO, uno de cada nueve seres humanos en el planeta no está siendo bien alimentado o no recibe la suficiente cantidad de alimentos y de buena calidad que les permita desarrollarse a lo largo de su vida. Por eso, hay que pensar en la producción de alimentos, en la seguridad alimentaria del planeta y en superar las discusiones ideológicas: el reto es la alimentación de nuestra población en los próximos años. La industria de alimentos como parte de la cadena agroalimentaria está comprometida con ese reto. Este es un sector que ha alimentado a Colombia y al mundo durante décadas, y ha demostrado ser uno de los más innovadores y emprendedores del continente.

Las empresas de la industria de alimentos generaron 260 mil empleos directos, ventas por 72,8 billones de dólares y exportaciones por 2,5 billones. Actualmente están llegando a más de 130 países en el mundo con sus productos, incluyendo Asia y África. Con una economía que desde finales del año anterior empezó a repuntar, la perspectiva es a seguir creciendo. En materia alimentaria, el país tiene una gran oportunidad. Tenemos disponibilidad de tierras, diversidad en suelos y climas, una gran riqueza en recursos naturales, el potencial de mantener una producción durante todo el año, un capital humano creativo y un amplio territorio que hasta hace poco era inaccesible. Bajo este panorama, encontramos un país con un gran potencial en el agro y en su industria para proporcionar los alimentos suficientes para abastecer a la población. Hacia futuro, la tarea es avanzar de manera conjunta en el marco de un trabajo interinstitucional público - privado que fomente modelos de producción eficientes y articulados entre todos los eslabones de la cadena agroalimentaria, para fortalecer aspectos positivos y superar las brechas existentes. Definitivamente la meta está en aprovechar las ventajas que tenemos desde una visión de cadena global, realizando una gestión sostenible de los recursos hídricos, y creando los incentivos adecuados para mejorar

la productividad de todos los eslabones. Al lograr esto, Colombia podría pasar de ser el país número 30 al décimo lugar en el mundo en producción agroindustrial.

Después de un 2018 que comenzó con incertidumbres políticas y económicas, el panorama para 2021 muestra una dinámica positiva, motivada por el incremento en las exportaciones, las preferencias de los consumidores nacionales y por los planes y programas planteados por el nuevo Gobierno, como agricultura por contrato, diplomacia sanitaria, aprovechamiento de acuerdos de libre comercio, simplificación de trámites, alimentos procesados en el PTP, la modernización del ICA e Invima y las nuevas condiciones tributarias.

A pesar del panorama retador de la crisis social y económica desatada por el COVID-19, la industria de alimentos se ha articulado en la ANDI para mantener en operación las cadenas productivasy de abastecimiento, y lograr el continuo aprovisionamiento de los hogares colombianos. Un reto que se pone a prueba todos los días.

Según el último informe de la Cámara de la Industria de Alimentos de la ANDI en alianza con Raddar, el gasto total de los hogares colombianos en alimentos aumentó un 5,3% de 2019 a 2020,lo que representó un gasto de $260 billones en el último año. Por su parte, las categorías desarrolladas por la industria de alimentos –que incluyen aceites, carnes y derivados, dulces, cereales,lácteos y derivados, productos de panadería y snacks, entre otras– representaron un gasto de$114,5 billones.

Para 2021 se espera una reconfiguración en la demanda desde un consumidor más consciente sobre la nutrición, el bienestar, el ahorro de tiempo y costos, y las experiencias significativas.
Esto, a su vez, indica un nuevo ajuste en la cadena de abastecimiento que debemos aprovechar para aportar en la reactivación económica del país.

Los afiliados a la Cámara desarrollan programas como: asesoría técnica a agricultores, acompañamiento en los procesos de planificación de negocio y programas de sostenibilidad de sus unidades productivas, entre otros. Y desde la Cámara promovemos que se adopten en todo el sector.

Además, vemos el mercado internacional como una oportunidad de crecimiento dada nuestra estimación, de acuerdo con la cual durante 2020 superamos los US$1.053 millones en más de 150 países. En el mercado local, estimamos que a los hogares colombianos llegan cerca de 38 millones de toneladas de alimentos al año, de las que alrededor de 20 millones cuentan con un valor agregado de la industria.

Nuestro foco en 2021 está en alimentar de manera sostenible a los colombianos y promover la competitividad del sector. Continuaremos dinamizando la cadena productiva, la cual comienza en

las veredas o puertos del país, y finaliza en las mesas de los colombianos, donde productores rurales, de insumos y de materias primas, así como industrias de alimentos, transportadores, canales de distribución, tiendas y supermercados, y también entidades públicas y privadas, soportan procesos imprescindibles como la calidad, la inocuidad, la ciencia y la tecnología de los alimentos.

La **industria alimentaria** es la parte de la **industria** que se encarga de todos los procesos relacionados con la cadena **alimentaria**. Se incluyen dentro del concepto las fases de transporte, recepción, almacenamiento, procesamiento, conservación, y servicio de alimentos de consumo humano y animal.

La industria alimentaria **es el sector productivo que se encarga de todos los procesos propios de la cadena alimentaria** de la sociedad.

Abarca las etapas de producción, selección, procesamiento, transporte y venta de alimentos provenientes de una muy variada oferta agropecuaria. Sus productos atraviesan un conjunto de procesos de transformación que culminan con su consumo por parte del público.

La industria alimentaria **tiene como propósito satisfacer las necesidades de alimentación de la población** (y de sus animales domésticos), mediante la preparación de diversos productos alimenticios, tanto elaborados como semielaborados, a partir de materias primas provenientes de origen animal, como carnes, lácteos, huevos, pesca y miel, o bien de origen vegetal.

Para lograr su objetivo procura dotar a sus alimentos del mayor posible estado de conservación (congelamiento, añadido de preservantes, precocción, etc.), en su viaje desde la fábrica hacia su mesa.

Más que ninguna otra, la industria alimentaria es un fruto del mundo moderno. En épocas anteriores la demanda de alimentos era menor y podía satisfacerse mediante la producción local o regional. Hoy implica el intercambio de bienes de consumo en un mercado globalizado, en el que es posible comprar comida del otro lado del mundo en el supermercado de la esquina.

Sin embargo, este modelo de producción a gran escala dista mucho de ser perfecto. En tiempos recientes se ha cuestionado enormemente el efecto sobre la salud pública que tienen los alimentos ultraprocesados y rebosantes de añadidos químicos, así como el efecto ecológico que el crecimiento desmedido de la agricultura y la ganadería ocasionan en el mundo entero.

La industria alimenticia se caracteriza por:

- Emplear **insumos de origen animal y vegetal**, para elaborar alimentos con mayor o menor grado de procesamiento tecnológico, destinados al consumo directo o a surtir otras empresas alimenticias.
- Abarcar distintos procesos más o menos automatizados de **selección, manufactura, procesamiento y distribución**.
- Crecer junto con el **aumento de demanda de alimentos en el mundo entero**, dado el crecimiento poblacional experimentado por la humanidad en estos últimos siglos.

Subsectores del sector

Según la clasificación de cuentas nacionales del DANE, el sector alimentos y bebidas se integra por siguientes actividades económicas:

(10). Carnes y pescados o (11). Aceites y grasas animales y vegetales o (12). Productos lácteos o (13). Productos de molinería, almidones y sus productos o (14). Productos de café y trilla (15). Azúcar y panela o (16). Cacao, chocolate y productos de confitería o (17). Productos alimenticios n.c.p o (18). Bebidas.

- **Industria cárnica**, o del procesamiento de la carnes rojas y blancas.
- **Industria pesquera**, que trabaja con peces, mariscos, moluscos marinos, etc.
- **Cultivo de frutas y hortalizas**, para su consumo directo por el público.
- **Industria agrícola**, dedicada a la siembra y cultivo de cereales, vegetales y verduras.
- **Industria fúngica**, que cultiva hongos comestibles.
- **Industria azucarera**, que la obtiene de distintos medios: caña de azúcar, remolacha, etc.
- **Industria cacaotera**, que elabora el chocolate en sus muy diversas presentaciones.
- **Industria vinícola**, dedicada a la explotación de los viñedos y elaboración de vinos.
- **Industria cervecera**, dedicada a la producción de cervezas a partir de cebadas y otros cereales.
- **Industria del agua**, que la obtiene de manantiales y la embotella.
- **Industria panificadora**, que se dedica a la producción de panes y otros productos derivados de la harina de trigo.
- **Industria del aceite**, que obtiene aceites de origen vegetal para cocinar.
- **Industria láctea**, que trabaja con leche y sus derivados, como el queso o el yogur.
- **Industria de alimento animal**, que genera comida para animales domésticos, desde perros y gatos hasta animales de granja.

- **Tecnología de alimentos**, centrada en descubrir los métodos de preservación alimentaria, de saneamiento de las instalaciones, de fortificación nutricional, etc.

La industria alimentaria comprende los siguientes procesos básicos:

Fuente: https://concepto.de/industria-alimentaria/#ixzz6MACEOsNE

- **Recepción de los alimentos**. Provenientes del sector agropecuario, los alimentos llegan a la industria y allí intervienen labores de selección y descarte, para garantizar cierto control de calidad mínimos.
- **Almacenamiento de los alimentos**. La materia prima entonces debe albergarse de modo tal que se preserve lo mejor posible en el tiempo, para lo cual es necesario controlar la humedad, temperatura, etc. Entonces se realizan inventarios para determinar los márgenes posibles de producción y se clasifica la materia prima de acuerdo a sus características.
- **Procesamiento de los alimentos**. Esta etapa puede ser tan diversa y distinta como sean los alimentos procesados, ya que cada uno posee su complejidad y sus necesidades. En esta etapa, en todo caso, se inicia la transformación de la materia prima para obtener los alimentos elaborados o semielaborados: mezcla, cocción, etc.
- **Conservación de los alimentos**. Para que los productos elaborados se mantengan intactos hasta su llegada al consumidor final, deben emplearse diversas técnicas, que pueden ir desde el simple refrigerado, hasta el salado, la deshidratación, la pasteurización, la esterilización o la acidificación, o también la añadidura de conservantes químicos artificiales.
- **Servicio de los alimentos**. El punto final de la cadena, en donde los establecimientos hacen llegar el alimento a sus potenciales consumidores. Estos pueden ser supermercados o restaurantes, y en ambos casos deben obedecer a técnicas de higiene y salubridad.

Fuente: https://concepto.de/industria-alimentaria/#ixzz6MACKH95T

La industria de los alimentos es un sector de alto potencial dado que dentro del mismo país se encuentran los insumos que se requieren para la transformación de estos lo cual le da competitividad al sector frente a otras industrias que requieren insumos que no se producen en el país incrementando los costos de materia prima y del total de la producción. En particular la industria de los alimentos procesados ha tenido un buen comportamiento comercial en el ámbito internacional como lo demuestran los históricos de las exportaciones con un alto número de productos sofisticados, que son la apuesta del gobierno para exportar.

Cadena de valor

La cadena de valor de la industria alimentaria y de bebidas está establecida por la capacidad que tiene para adoptar procesos de investigación y desarrollo en pro de la innovación de productos, la disponibilidad de productos de primera calidad, la incorporación de ingredientes y metabolitos extraídos de fuentes naturales con bioactividad en el organismo y la alta capacidad de sofisticación del sector. Esta cadena comienza con el suministro de materias primas provenientes de las actividades agrícolas relacionadas con producción, cosecha y postcosecha, seguido la producción intermedia de ingredientes que sirven como base para la posterior creación de los productos terminados como los alimentos procesados. Luego se procede a la comercialización, la cual comprende el empaquetamiento, transporte y distribución, etapa que permite que el producto llegue al usuario final



Fuente: Construcción propia del equipo consultor.

Es una cadena de cuatro eslabones, que comprende desde el suministro de la materia prima hasta la comercialización del producto terminado, y en la que se tiene en cuenta la perspectiva de generar valor al producto final que llega al mercado y que cuenta con actores de soporte. Cada eslabón se define como:

Eslabón de Suministro: A este eslabón pertenecen todos aquellos actores que apoyan actividades de transformación primaria relacionados con la producción agrícola, cosecha y

postcosecha. Dentro de este suministro se encuentra la materia prima de especies que son cultivadas y domesticadas, y de aquellas que son silvestres (tanto de la biodiversidad colombiana como foránea).
Eslabón Ingredientes: En este eslabón pertenecen empresas que se dedican principalmente a la producción y estandarización de ingredientes, es decir, transforman los productos crudos en ingredientes como aceites, harinas, extractos botánicos, colorantes, enzimas, probióticos, entre otros, que serán usados en formulaciones más complejas para diferentes productos en eslabones posteriores.

Eslabón producto terminado (alimento procesado): En este eslabón se encuentran todas aquellas empresas que realizan alimentos procesados para diferentes usos funcionales y en diferentes presentaciones que serán utilizados de manera directa por el consumidor final, sin ningún tipo de transformación posterior. Dentro de este eslabón se encuentras empresas que realizan suplementos dietarios, así como todas aquellas que realizan procesamiento de lácteos, cárnicos, panificación, pulpas de frutas, congelados, deshidratados, ente otros. El gran reto se encuentra asociado a la innovación, la calidad y los volúmenes. Dentro de este eslabón se encuentran también las empresas que realizan producción institucional, así como las cadenas de restaurantes

Eslabón Comercialización: son empresas que ponen el producto a disposición del consumidor final, no necesariamente deben ser productoras de alimentos o ingrediente natural, sin embargo, deben responsabilizarse de cumplir las normas públicas de mercado o privadas de mercado y de sostenibilidad. En esta cadena, la comercialización puede iniciarse después de la postcosecha para pasar al comercio mayorista o destinarse a la industria de transformación, para luego ir al consumidor final, o pasar directamente al consumidor en caso de tratarse de productos frescos.

Tabla 1. Actores clave del sector Alimentario

Gobierno nacional y regulación	Generador de conocimiento: CDT/Centro de investigación/Universidad	Empresa desarrolladora Bio	Empresa Usuaria BIO	Financiación e inversión	Fomento empresarial e innovación
Min Agricultura, Min Comercio, Min Ambiente, Min Salud, INVIMA, gobiernos locales, secretarias de salud.	Centro de investigación: IBUN, Vidarium, INTAL, Corpoica, Tecnoparque. Cenicacao, cenicafe… **Grupos de Investigación** al interior de las Universidades. **Universidades:** UNAL, UDEA, Univalle, Universidad de la Sabana, Javeriana, Corporación Universitaria Lasallista, Universidad Jorge Tadeo Lozano, La salle, Universidad de Córdoba, UNAD. **Centros de Desarrollo Tecnológico**: CECIF, Interacturar.	Levapan, Nutrabiotcs Sucroal, Alsec, Progal, Bionutrectt, Procaps, Tecnas, Funat, Colororganic Medick, phithoter, Neyber, Greenandina	Nutresa, Quala, Colanta, Alpina, Nutripharma, Casa Luker, JGB, Grupo Team, Premex, Jugos tropicales entre otras. Distribuidores, comercializadores	Bancoldex, Innpulsa, Sena, Colciencias, ONUDI, SGR, Gobernaciones, Fiducoldex, Organismos Internacionales RUTA N Sistema General de Regalías	Cámaras de comercio, Procolombia, PTP, ANDI, RUTA N, ACTA, Biointropic.

La innovación en el sector alimentario es amplia, está demarcada por una gran variedad de productos que van desde los ingredientes naturales, compuestos bioactivos, alimentos funcionales, alimentos médicos, nutracéuticos, suplementos dietarios, con propiedades en

salud para alimentación humana y animal, con una alta aplicabilidad que ofrecen soluciones a mercados para todas las categorías de alimentos y bebidas. Las oportunidades de innovar en el sector alimentario son altas, y con una gran posibilidad de inmersión en mercados internacionales. A nivel internacional existe una buena imagen y concepto de los productos colombianos, y muchos de los comercializadores de productos con ingredientes naturales, tienen interés en Colombia como proveedor para reemplazar insumos y materias primas funcionales que llegan de China a los Estados Unidos.

4.4 ESTUDIO DE LA OFERTA

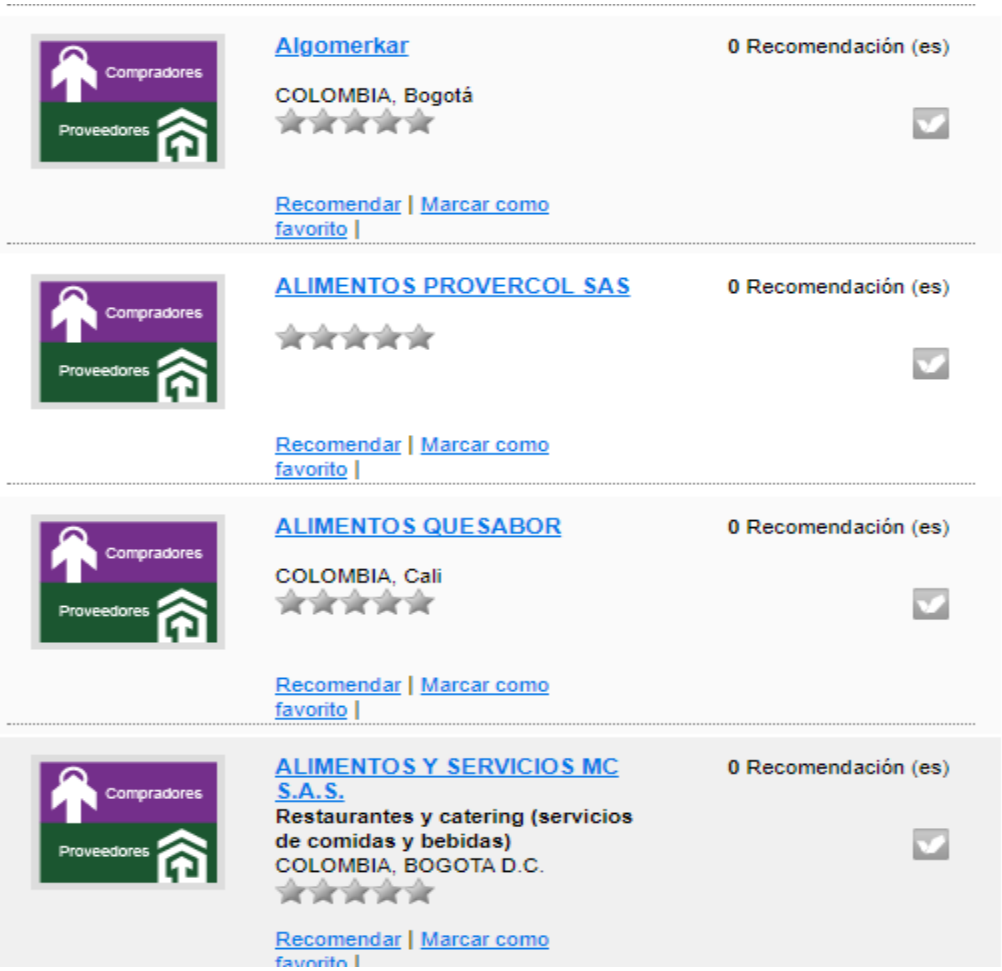
Posibles oferentes

Durante el presente estudio de sector se identificaron los oferentes cuyas características y/o perfil se ajusta para el cumplimiento del plan de necesidades. Para dar aplicación a las variables estadísticas se toma un muestreo relevante del sector o segmento del mercado, con empresas a nivel nacional y regional a las cuales se les ha adjudicado o han manifestado interés en el SECOP II, en procesos con objeto similar al de esta contratación y que cumplen con la actividad a contratar.

Ejemplo de toma de muestra:



Como resultado del análisis de la oferta respecto del mercado potencial para suministro requerido, se tiene un segmento del mercado que podrá proveer el objeto a contratar, de acuerdo a la información extraída de la base de datos de SECOP II con la Actividad económica equivalente de acuerdo con el objeto del presente proceso.



4.5 ESTUDIO DE LA DEMANDA

El CLUB MILITAR**,** en la vigencia correspondiente al año inmediatamente anterior, realizó la siguiente adquisición con objeto similar al del presente proceso:

MODALIDAD	OBJETO	# CONTRATO	VALOR TOTAL DEL CONTRATO	FORMA DE PAGO (PARCIAL-TOTAL)	CONTRATISTA
MINIMA CUANTIA	SUMINISTRO DE TAMALES Y ENVUELTOS PARA EL CENTRO VACACIONAL SOCHAGOTA DEL CLUB MILITAR	499 DE 2017	$30.600.000	PARCIAL	CASA DEL TAMAL Y EL ENVUELTO DON ALBERTO – MANUEL ALBERTO VARGAS SANCHEZ
MINIMA CUANTIA	SUMINISTRO DE TAMALES Y ENVUELTOS PARA EL CENTRO VACACIONAL SOCHAGOTA DEL CLUB MILITAR	CTRS 006-2015	$18.000.000	PARCIAL	CASA DEL TAMAL Y EL ENVUELTO DON ALBERTO – MANUEL ALBERTO VARGAS SANCHEZ
MINIMA CUANTIA	EL SUMINISTRO DE ENVUELTOS PARA EL CLUB MILITAR SEDE PRINCIPAL Y EL GRUPO DE GESTION CENTRO VACACIONAL DE PAIPA	007S-01-2014	$15.380.000 ADICIONAL 001 $7.690.000	PARCIAL	CASA DEL TAMAL Y EL ENVUELTO DON ALBERTO – MANUEL ALBERTO VARGAS SANCHEZ
MINIMA CUANTIA	EL SUMINISTRO DE TAMALES PARA EL GRUPO DE GESTION CENTRO	CTRS 001S-2015	$3.842.500	PARCIAL	TAMALES EL GALLINERAL MARTHA CLEMENCIA GARZON MORENO

MODALIDAD	OBJETO	# CONTRATO	VALOR TOTAL DEL CONTRATO	FORMA DE PAGO (PARCIAL-TOTAL)	CONTRATISTA
	VACACIONAL PAIPA DEL CLUB MILITAR				
MINIMA CUANTIA	EL SUMINISTRO DE TAMALES PARA EL GRUPO DE GESTION CENTRO VACACIONAL PAIPA DEL CLUB MILITAR	007S-02-2014	$1.850.000 ADICIONAL 001 $867.200	PARCIAL	TAMALES EL GALLINERAL MARTHA CLEMENCIA GARZON MORENO
MINIMA CUANTIA	EL SUMINISTRO DE ENVUELTOS PARA EL CLUB MILITAR CENTRO VACACIONAL DE PAIPA	87-2019	$23.000.000	PARCIAL	CASA DEL TAMAL Y EL ENVUELTO DON ALBERTO – MANUEL ALBERTO VARGAS SANCHEZ
MINIMA CUANTIA	EL SUMINISTRO DE ENVUELTOS PARA EL CLUB MILITAR CENTRO VACACIONAL DE PAIPA	176-2020	$14.500.000	PARCIAL	JHON FERNEY MAYORGA LOZANO- TAMALES TOLIMENSE DOÑA ROSANA

4.6 ADQUISICIONES DE OTRAS UNIDADES Y ENTIDADES EJECUTORAS

De acuerdo a la búsqueda realizada en la plataforma SECOP II, se evidencian adquisiciones realizadas las cuales tienen similitud en su preparación pero no los gramajes de los productos a contratar; por lo que no fueron tenidos en cuenta para el presente proceso.

No. DE CONTRATO CONTRATANTE	CONTRATISTA	OBJETO	VALOR DEL CONTRATO	FORMA DE PAGO
005-2021	AGENCIA LOGISTICA	SUMINISTROS DE TAMALES Y PLATOS TIPICOS	$59.000.000.00	PAGOS PARCIALES
015-009-2021	AGENCIA LOGISTICA	SUMINISTRO DE TAMAL CON DESTINO A LAS UNIDADES DE NEGOCIO ADMINISTRADAS POR LA AGENCIA LOGÍSTICA DE LAS FUERZAS MILITARES REGIONAL TOLIMA GRANDE”	$1.120.000.000.00	PAGO PARCIAL

5. EL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y LA JUSTIFICACIÓN DEL MISMO

5.1. JUSTIFICACIÓN DEL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

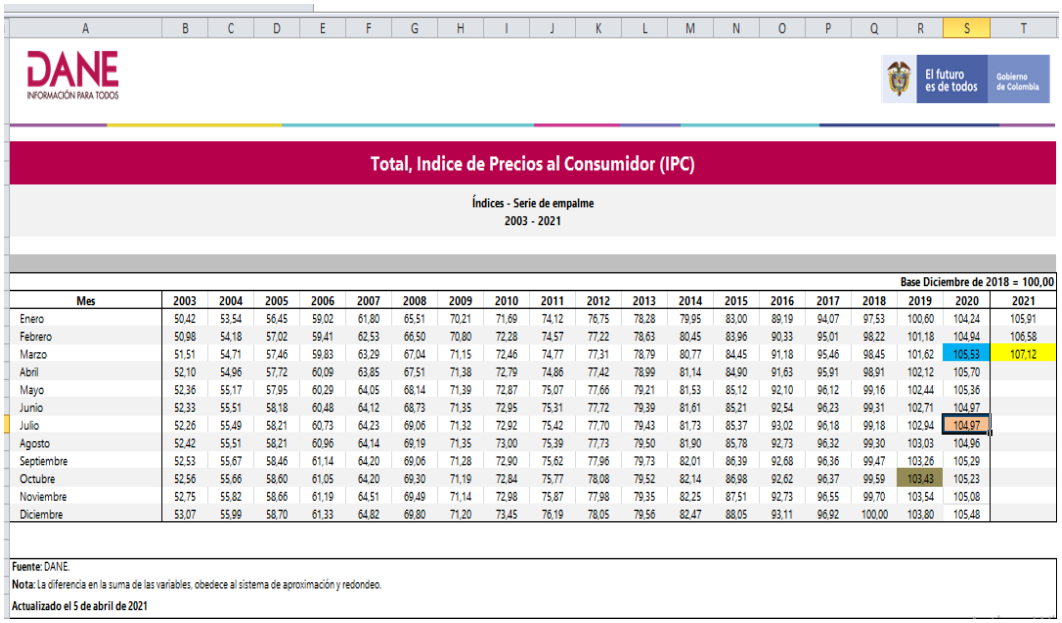
5.1.1 ANÁLISIS ECONÓMICO DE PROYECCIÓN DE PRECIOS

5.1.1.1 PRECIOS HISTÓRICOS

El CLUB MILITAR, en los años 2019 y 2020 suscribió los contratos antes relacionados que tienen que ver con las características iguales; los cuales serán tenidos en cuenta para el cálculo del presupuesto estimado así:

Para la actualización de los precios se considera viable tomar los precios y proyectarlos al año 2021 mediante la metodología de reconocer los índices-Serie Empalme tomado del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y la fórmula de indexación utilizada para traer a valor presente los servicios.

De acuerdo a lo anterior se establece el precio histórico proyectado con índice de empalme a marzo de 2021 así:
VR = VH x (I.P.C. actual/I.P.C. inicial)



DANE
INFORMACIÓN PARA TODOS

El futuro es de todos — Gobierno de Colombia

Total, Indice de Precios al Consumidor (IPC)

Índices - Serie de empalme
2003 - 2021

Base Diciembre de 2018 = 100,00

Mes	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Enero	50,42	53,54	56,45	59,02	61,80	65,51	70,21	71,69	74,12	76,75	78,28	79,95	83,00	89,19	94,07	97,53	100,60	104,24	105,91
Febrero	50,98	54,18	57,02	59,41	62,53	66,50	70,80	72,28	74,57	77,22	78,63	80,45	83,96	90,33	95,01	98,22	101,18	104,94	106,58
Marzo	51,51	54,71	57,46	59,83	63,29	67,04	71,15	72,46	74,77	77,31	78,79	80,77	84,45	91,18	95,46	98,45	101,62	105,53	107,12
Abril	52,10	54,96	57,72	60,09	63,85	67,51	71,38	72,79	74,86	77,42	78,99	81,14	84,90	91,63	95,91	98,91	102,12	105,70	
Mayo	52,36	55,17	57,95	60,29	64,05	68,14	71,39	72,87	75,07	77,66	79,21	81,53	85,12	92,10	96,12	99,16	102,44	105,36	
Junio	52,33	55,51	58,18	60,48	64,12	68,73	71,35	72,95	75,31	77,72	79,39	81,61	85,21	92,54	96,23	99,31	102,71	104,97	
Julio	52,26	55,49	58,21	60,73	64,23	69,06	71,32	72,92	75,42	77,70	79,43	81,73	85,37	93,02	96,18	99,18	102,94	104,97	
Agosto	52,42	55,51	58,21	60,96	64,14	69,19	71,35	73,00	75,39	77,73	79,50	81,90	85,78	92,73	96,32	99,30	103,03	104,96	
Septiembre	52,53	55,67	58,46	61,14	64,20	69,06	71,28	72,90	75,62	77,96	79,73	82,01	86,39	92,68	96,36	99,47	103,26	105,29	
Octubre	52,56	55,66	58,60	61,05	64,20	69,30	71,19	72,84	75,77	78,08	79,52	82,14	86,98	92,62	96,37	99,59	103,43	105,23	
Noviembre	52,75	55,82	58,66	61,19	64,51	69,49	71,14	72,98	75,87	77,98	79,35	82,25	87,51	92,73	96,55	99,70	103,54	105,08	
Diciembre	53,07	55,99	58,70	61,33	64,82	69,80	71,20	73,45	76,19	78,05	79,56	82,47	88,05	93,11	96,92	100,00	103,80	105,48	

Fuente: DANE.
Nota: La diferencia en la suma de las variables, obedece al sistema de aproximación y redondeo.
Actualizado el 5 de abril de 2021

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	DESCRICION	Q	UNIDAD	HISTORICO -aceptacion de oferta 87-2019-MARZO-2019	HISTORICO -aceptacion de oferta 176-2020-MARZO-2020	indice empalme INICIAL MARZO-2019	indice empalme INICIAL - MARZO-2020	ACTUALIZADO INDICE DE EMPALME A MARZO-2021	ACEPTACION DE OFERTA 87-2019 ACTUALIZADON INDICE DE EMPALME	ACEPTACION DE OFERTA 176-2020 ACTUALIZADON INDICE DE EMPALME	PROMEDIO HISTORICOS ACEPTACION OFERTA 87-2019-176-2020 INDICE DE EMPALME A MARZO-2021
1	ENVUELTO DE MAZORCA PAIPA	ENVUELTO DE MAZORCA CON QUESO Y UVAS PASAS DE 150 GR SEDE PAIPA	1	UN	2.150,00	$ 2.142,00	101,62	105,53	$ 107,12	$ 2.266,00	$ 2.174,00	$ 2.220,00
2	MINI ENVUELTO DE MAZORCA	ENVUELTO DE MAZORCA CON QUESO Y UVAS PASAS DE 100 GR	1	UN	1.800,00	$ 1.785,00	101,62	105,53	$ 107,12	$ 1.897,00	$ 1.812,00	$ 1.855,00
3	ENVUELTO DE MAZORCA BOGOTA	ENVUELTO DE MAZORCA CON QUESO Y UVAS PASAS DE 150 GR SEDE BOGOTA	1	UN	2.350,00	$ 2.261,00	101,62	105,53	$ 107,12	$ 2.477,00	$ 2.295,00	$ 2.386,00
4	TAMAL	TAMAL CON LAS TRES CARNES (POLLO 80 Gr, TOCINO 80 GR y CERDO 80 Gr). Incluye arroz, arveja seca y medio huevo de gallina cocinado. Gramaje de 450 A 500 GR	1	UN	5.000,00	$ 4.165,00	101,62	105,53	$ 107,12	$ 5.271,00	$ 4.228,00	$ 4.750,00
5	MINI TAMAL	TAMAL CON LAS TRES CARNES (POLLO 80 Gr, TOCINO 80 GR y CERDO 80 Gr) GRAMAJE DE 330 A 350 GR EVENTOS	1	UN	4.000,00	$ 4.760,00	101,62	105,53	$ 107,12	$ 4.216,00	$ 4.832,00	$ 4.524,00

6	LECHONA TOLIMENSE-PLATO TIPICO DE LA REGION TOLIMENCE	Plato Servido con un trozo de piel de cerdo crocante con una capa mínima de grasa, carne magra de cerdo 150 gramos de peso ya cocinado, arroz blanco 100 gramos cocinado, cebolla larga (junca) mix condimentos sal, pimienta, comino, ajo, hierbas secas (tomillo, laurel, orégano) arveja amarilla seca. Con un gramaje de 300 gramos del plato servido. Acompañado de arepa blanca de arroz envuelta en hoja de plátano e insulso envuelto y horneado en hoja de plátano.El producto debe ser entregado servido, en contenedor hermético de polietileno especial para alimentos, un tenedor de material biodegradable amigable con el medio ambiente	NO SE ENCONTRO PRECIOS HISTORICOS

ANÁLISIS DE COTIZACIONES Y PRECIOS HISTORICOS

Dando alcance al artículo 2.2.1.1.2.1.1 del decreto 1082 de 2015, el cual señala que “los estudios y documentos previos son el soporte para elaborar el proyecto de pliegos, los pliegos de condiciones, y el contrato”, se procedió a consolidar las cotizaciones obtenidas por la Sección de Mercados de la sección de Contratación para los servicios objeto de adquisición.

5.1.1.2 VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

Para la proyección de los precios se tuvo en cuenta los precios históricos traídos a valor presente y las cotizaciones avaladas por el Comité Técnico Estructurador; tomando como referencia los valores unitarios presentados en las cotizaciones los cuales incluyen IVA ,como lo indica la solicitud de cotización , el comité económico procede a identificar la dispersión existente entre los precios, con el fin de realizar un análisis para el cálculo del precio estimado de referencia de acuerdo a lo sugerido por Colombia Compra Eficiente, aplicando las medidas de tendencia, mediana, promedio, media geométrica mayor y menor valor.

Con este análisis se busca cumplir con el principio de economía, esto asegurando que el valor del bien se encuentre dentro de un margen coherente para determinar el precio más favorable y siendo incluyentes con todos los posibles interesados en el proceso de selección.

Al hacer el análisis de las cotizaciones para determinar el precio de referencia, el comité económico realizo las siguientes proyecciones de valores unitarios con IVA, utilizando los siguientes criterios (métricas):

MENOR VALOR: Entre las cotizaciones y los precios históricos traídos a valor presente
MAYOR VALOR: Entre las cotizaciones y los precios históricos traídos a valor presente

PROMEDIO: resultante entre las cotizaciones incluido los precios históricos traídos a valor presente
MEDIANA: resultante entre las cotizaciones y los precios históricos traídos a valor presente
MEDIA GEOMÉTRICA: resultante entre las cotizaciones y los precios históricos actualizados.

Teniendo en cuenta que el porcentaje de dispersión en el presente análisis es en promedio del 66%, se toma como precio de referencia el precio de la métrica de menor valor, tal como se establece a continuación:

5.1.1.3 PROYECCIÓN PRECIO REFERENCIA Y CANTIDADES MÍNIMAS

Sede 1 CENTRO VACACIONAL SOCHAGOTA, en Paipa Boyacá

Sede 2 CENTRO VACACIONAL LAS MERCEDES en Nilo Cundinamarca

Sede 3 CLUB MILITAR en Bogotá DC

ITEMS	CODIGOS UNSPSC	NOMBRE DEL BIEN	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	% IVA si aplica	PRECIO REFERENCIA UNITARIO CON IVA	CRITERIO ESTADISTICO
1	50192600	ENVUELTO DE MAZORCA PAIPA	ENVUELTO DE MAZORCA CON QUESO Y UVAS PASAS DE 150 GR SEDE PAIPA	UNIDAD	1	19,00%	$ 3.094	MEDIA GEOMETRICA
2	50192600	MINI ENVUELTO DE MAZORCA	ENVUELTO DE MAZORCA CON QUESO Y UVAS PASAS DE 100 GR	UNIDAD	1	19,00%	$ 2.649	MEDIA GEOMETRICA
3	50192600	ENVUELTO DE MAZORCA BOGOTA	ENVUELTO DE MAZORCA CON QUESO Y UVAS PASAS DE 150 GR SEDE BOGOTA	UNIDAD	1	19,00%	$ 3.217	MEDIA GEOMETRICA
4	50192600	TAMAL	TAMAL CON LAS TRES CARNES (POLLO 80 Gr, TOCINO 80 GR y CERDO 80 Gr). Incluye arroz, arveja seca y medio huevo de gallina cocinado. Gramaje de 450 A 500 GR	UNIDAD	1	19,00%	$ 5.653	MEDIANA

5	50192600	MINI TAMAL	TAMAL CON LAS TRES CARNES (POLLO 80 Gr, TOCINO 80 GR y CERDO 80 Gr) GRAMAJE DE 330 A 350 GR EVENTOS	UNIDAD	1	19,00%	$ 4.940	MEDIANA
6	50192600	LECHONA TOLIMENSE-PLATO TIPICO DE LA REGION TOLIMENCE	Plato Servido con un trozo de piel de cerdo crocante con una capa mínima de grasa, carne magra de cerdo 150 gramos de peso ya cocinado, arroz blanco 100 gramos cocinado, cebolla larga (junca) mix condimentos sal, pimienta, comino, ajo, hierbas secas (tomillo, laurel, orégano) arveja amarilla seca. Con un gramaje de 300 gramos del plato servido. Acompañado de arepa blanca de arroz envuelta en hoja de plátano e insulso envuelto y horneado en hoja de plátano.El producto debe ser entregado servido, en contenedor hermético de polietileno especial para alimentos, un tenedor de material biodegradable amigable con el medio ambiente	UNIDAD	1	19,00%	$ 11.900	MEDIA GEOMETRICA
			TOTAL				**$ 31.453.00**	

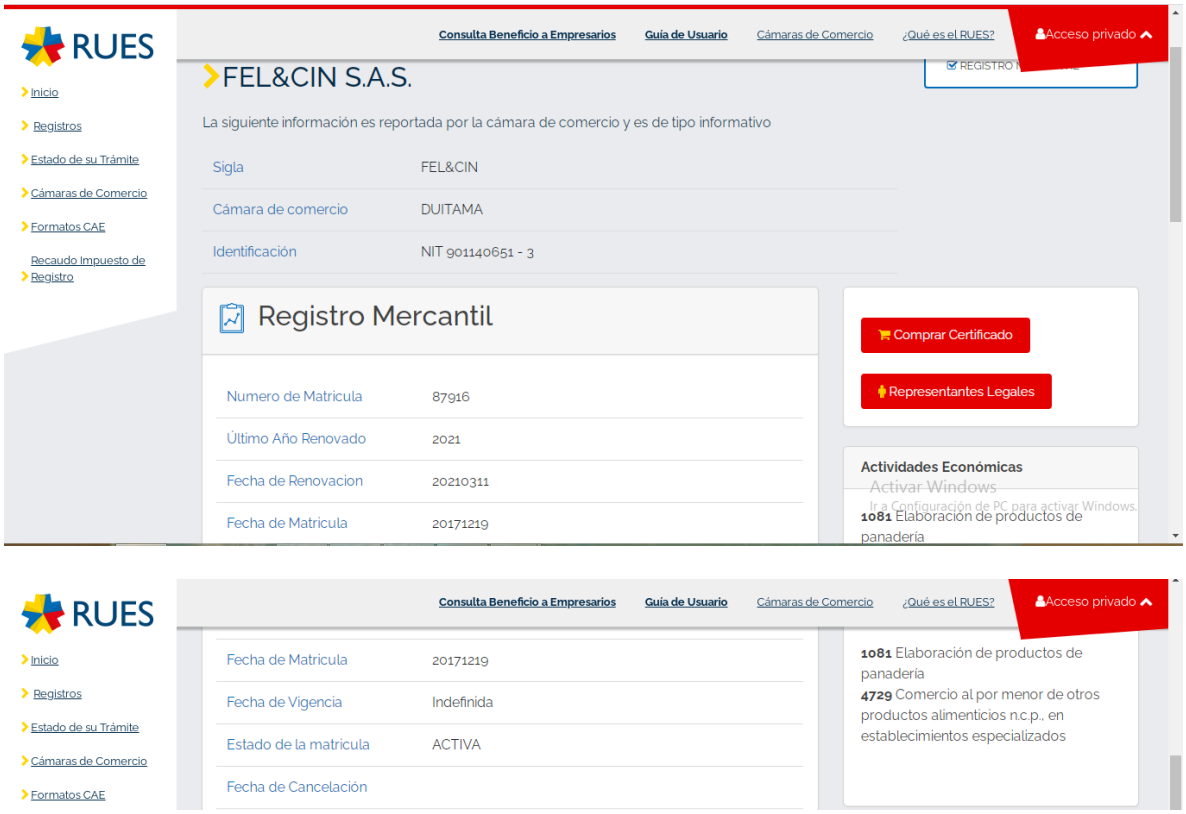
En cumplimiento a lo señalado por la Ley 80 de 1993, demás normas reglamentarias, y el manual de contratación del Club Militar, se solicitaron cotizaciones a las empresas que se relacionan a continuación:

No.	PERSONAS JURÍDICAS Y/O NATURALES	NIT/CEDULA	FECHA SOLICITUD COTIZACIÓN	MEDIO DE LA SOLICITUD	FECHA RECEPCIÓN COTIZACIÓN	MEDIO DE LA RECEPCIÓN	CUMPLE RUES
1	TAMALES TOLIMENSES DOÑA ROSANA	80.054.502-9	19/01/2021	CORREO ELECTRÓNICO	31/03/2021	CORREO ELECTRÓNICO	CUMPLE
2	CASA DEL TAMAL Y EL ENVUELTO DON ALBERTO	19.358.938-1	19/01/2021	CORREO ELECTRÓNICO	05/04/2021	PERSONALMENTE	CUMPLE
3	FEL&CIN SAS	901.140.651-3	19/01/2021	CORREO ELECTRÓNICO	03/04/2021	CORREO ELECTRÓNICO	CUMPLE


RUES
Consulta Beneficio a Empresarios
Guía de Usuario
Cámaras de Comercio
¿Qué es el RUES?
Acceso privado
Inicio
Registros
Estado de su Trámite
Cámaras de Comercio
Formatos CAE
Recaudo Impuesto de Registro
VARGAS SANCHEZ MANUEL ALBERTO
La siguiente información es reportada por la cámara de comercio y es de tipo informativo
Sigla
Cámara de comercio DUITAMA
Identificación CEDULA DE CIUDADANIA 19358938 NIT 193589381
Registro Mercantil
Comprar Certificado
Representantes Legales
Numero de Matricula 33029
Último Año Renovado 2021
Fecha de Renovacion 20210324
Fecha de Matricula 20010621
Actividades Económicas
1051 Elaboración de productos de molinería


RUES
Consulta Beneficio a Empresarios
Guía de Usuario
Cámaras de Comercio
¿Qué es el RUES?
Acceso privado
Inicio
Registros
Estado de su Trámite
Cámaras de Comercio
Formatos CAE
Recaudo Impuesto de Registro
JHON FERNEY MAYORGA LOZANO
REGISTRO UNICO DE PROPONENTES
La siguiente información es reportada por la cámara de comercio y es de tipo informativo
Sigla
Cámara de comercio BOGOTA
Identificación CEDULA DE CIUDADANIA 80054502 NIT 800545029
Registro Mercantil
Comprar Certificado
Representantes Legales
Numero de Matricula 1090818
Último Año Renovado 2021
Fecha de Renovacion 20210316
Fecha de Matricula 20010523
Actividades Económicas
1084 Elaboración de comidas y platos


RUES
Consulta Beneficio a Empresarios
Guía de Usuario
Cámaras de Comercio
¿Qué es el RUES?
Acceso privado
Inicio
Registros
Estado de su Trámite
Cámaras de Comercio
Formatos CAE
Recaudo Impuesto de Registro
Fecha de Matricula 20010523
Fecha de Vigencia
Estado de la matricula ACTIVA
Fecha de Cancelación
Tipo de Organización PERSONA NATURAL
Categoria de la Matricula PERSONA NATURAL
Empleados 7
Afiliado N
Beneficiario Ley 1780?
Información Propietario / Establecimientos, agencias o sucursales
1084 Elaboración de comidas y platos preparados
1089 Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.



5.2 VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

El presupuesto oficial estimado para esta contratación es hasta la suma de **CUARENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($40.000.000,00)**, incluyendo el valor del IVA y demás impuestos que puedan causarse, así como los gastos de personal, gastos desde la celebración del contrato hasta su liquidación, como impuestos, tasas y contribuciones a que haya lugar, garantía única y demás gastos directos o indirectos.

5.3 FORMA DE PAGO

EL Club Militar pagara al contratista el valor del contrato resultante de la siguiente forma:

PAGOS PARCIALES CON CORTES MENSUALES: Se realizarán pagos parciales con cortes mensuales, conforme al suministro de bienes, dentro de los treinta (30) días calendario siguientes a la recepción de los mismos, previo cumplimiento de los siguientes requisitos:

PARÁGRAFO PRIMERO: Presentar la facturación o documento equivalente para el cobro al CLUB MILITAR en físico, previo cumplimiento de los requisitos exigidos en el Estatuto Tributario y demás normas que lo modifiquen, adicionen o aclaren. Si la factura no ha sido correctamente elaborada o no se acompañan los soportes requeridos para el pago, y/o se presenten de manera incorrecta, el término para el pago solo empezará a contarse desde la fecha en que se aporte el último documento y/o se presente en debida forma. Las demoras que se presenten por éstos conceptos serán responsabilidad del **CONTRATISTA** y no tendrán por ellos derecho al pago de intereses o compensación de ninguna naturaleza.

PARÁGRAFO SEGUNDO: Los pagos estarán sujetos a la programación y aprobación del Programa Anual Mensualizado de caja (PAC) autorizado, situación que **EL CONTRATISTA** declara conocer y aceptar.

PARÁGRAFO TERCERO: Para los pagos **EL CONTRATISTA** deberá acreditar el pago de los aportes establecidos en el Artículo 50 de la ley 789 de 2002, (salud, pensión y parafiscales) lo cual se hará mediante certificación expedida por el revisor fiscal o el representante legal sino tiene revisor fiscal, y demás normas que lo modifiquen, reglamentan o complementen.

PARÁGRAFO CUARTO: Los pagos se realizarán a través de la cuenta de ahorros y/o corriente que disponga **EL CONTRATISTA** acorde con la certificación expedida por la entidad financiera aportada por **EL CONTRATISTA.**

PARÁGRAFO QUINTO: EL CLUB MILITAR no reconocerá pagos sobre la entrega de elementos y/o prestación de servicios que no hubieren sido previamente requeridos o autorizados por el Supervisor del contrato y/o quien ejerza su apoyo.

PARÁGRAFO SEXTO: El último pago se realizará previa presentación del informe final de ejecución y supervisión en el que conste que se recibió de manera definitiva y a satisfacción los servicios prestados por EL CONTRATISTA durante todo el período de ejecución del Contrato. Así como también previa liquidación del mismo por parte del Grupo de Ejecución y liquidación contractual.

6. ANÁLISIS TÉCNICO SOBRE LA ADECUACIÓN DEL CONTRATO AL PLAN DE ACCIÓN, PLAN ANUAL DE ADQUISICIONES Y EXISTENCIA DE CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL

Esta contratación se encuentra prevista en el **Plan Anual de Adquisiciones** para la vigencia **2021,** así:

PLAN ANUAL DE ADQUISICIONES		
DESCRIPCIÓN DEL ELEMENTO	**VALOR**	**MOD. CONT.**
SUMINISTRO DE TAMALES, LECHONA Y ENVUELTOS PARA EL CLUB MILITAR	**$41.000.000**	Selección Abreviada de Minina Cuantía

El Gobierno Nacional, mediante Ley 2063 del 28 de noviembre de 2020, decreta el Presupuesto de rentas y recursos de capital y Ley de apropiaciones para la vigencia fiscal del 01 de enero al 31 de diciembre de 2021, de igual forma, mediante Decreto 1805 del 31 de Diciembre de 2020 por el cual

se liquida el Presupuesto General de la Nación para la vigencia fiscal de 2021, se detallan las apropiaciones y se clasifican y definen los gastos.

La distribución de los recursos asignados por el Gobierno Nacional para el CLUB MILITAR, fue realizada, de acuerdo con las necesidades previamente establecidas.

El presupuesto asignado para la ejecución del presente proceso es por la suma de **CUARENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($40.000.000,oo)**, corresponden al rubro presupuestal A-05-01-01-002-003, PRODUCTOS MOLINERIA ALMIDONES Y PRODUCTOS DERIVADOS DEL ALMIDON: OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS S Y TABACO; con cargo al Certificado de Disponibilidad Presupuestal No. 40721 de fecha 21-04-2021 expedido por el Jefe de Presupuesto del CLUB MILITAR, distribuido de la siguiente forma:

UNIDAD	ARTICULO PRESUPUESTAL	RUBRO	RECURSO	SITUACIÓN	VALOR APROPIADO
15-10-00-000 CM-GESTION GENERAL SEDE PRINCIPAL	PRODUCTOS MOLINERIA ALMIDONES Y PRODUCTOS DERIVADOS DEL ALMIDON: OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	A-05-01-01-002-003	20	CSF	$ 40.000.000

7. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE

El Club Militar determinará la oferta más favorable teniendo en cuenta las normas aplicables a cada modalidad de selección del contratista, en la presente modalidad la oferta más favorable corresponde a aquella que una vez verificados y cumplidos los requisitos habilitantes jurídicos, técnicos y financieros, se evalué el ofrecimiento más favorable para la entidad, el cual se determinará por la aplicación de la ponderación de la mejor relación entre calidad y precio soportados en puntajes o formulas señaladas por la Entidad o la ponderación de los elementos de calidad y precio que representen la mejor relación costo- beneficio

El Club Militar realizará la verificación los requisitos habilitantes dentro del término señalado en el cronograma del proceso para la presente contratación, de acuerdo con los soportes documentales que acompañan la **PROPUESTA** presentada.

Los requisitos habilitantes miden la aptitud del proponente para participar en el proceso de contratación y están referidos a su capacidad jurídica, financiera, organizacional y su experiencia.

Adicionalmente se solicitarán otros documentos que soportan el contenido de la propuesta o del proponente.

El propósito de los requisitos habilitantes es establecer unas condiciones mínimas para los proponentes, de tal manera que el Club Militar sólo evalúe las ofertas de aquellos oferentes que están en condiciones de cumplir con el objeto del Proceso de Contratación.

El Club Militar puede solicitar en aquellos casos en los que las condiciones particulares del objeto a contratar, lo requiera, acreditar requisitos adicionales a los contenidos en el RUP, para ser verificados directamente a través de los documentos pertinentes.

El Club Militar se reserva la facultad de verificar toda la información presentada, para lo cual solicitará a las entidades estatales y privadas la información que considere necesaria.

El proponente para ser considerado habilitado debe cumplir con los siguientes requisitos:

REQUISITO	CUMPLIMIENTO
VERIFICACIÓN JURÍDICA	Habilitante
VERIFICACIÓN FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL	Habilitante
EXPERIENCIA	Habilitante

Por tanto, los aspectos relacionados con la verificación de las propuestas (requisitos de contenido jurídico, condiciones de experiencia, capacidad financiera y de organización), no dan lugar a puntaje, pero descalifican o habilitan las propuestas para proceder o no a la evaluación.

7.1. REQUISITOS Y DOCUMENTOS HABILITANTES JURÍDICOS

Los proponentes deberán presentar los requisitos y documentos jurídicos señalados en el pliego de condiciones del presente proceso de selección que tienen por finalidad establecer la habilidad del proponente para participar en el presente proceso de selección y para contratar con la Entidad.

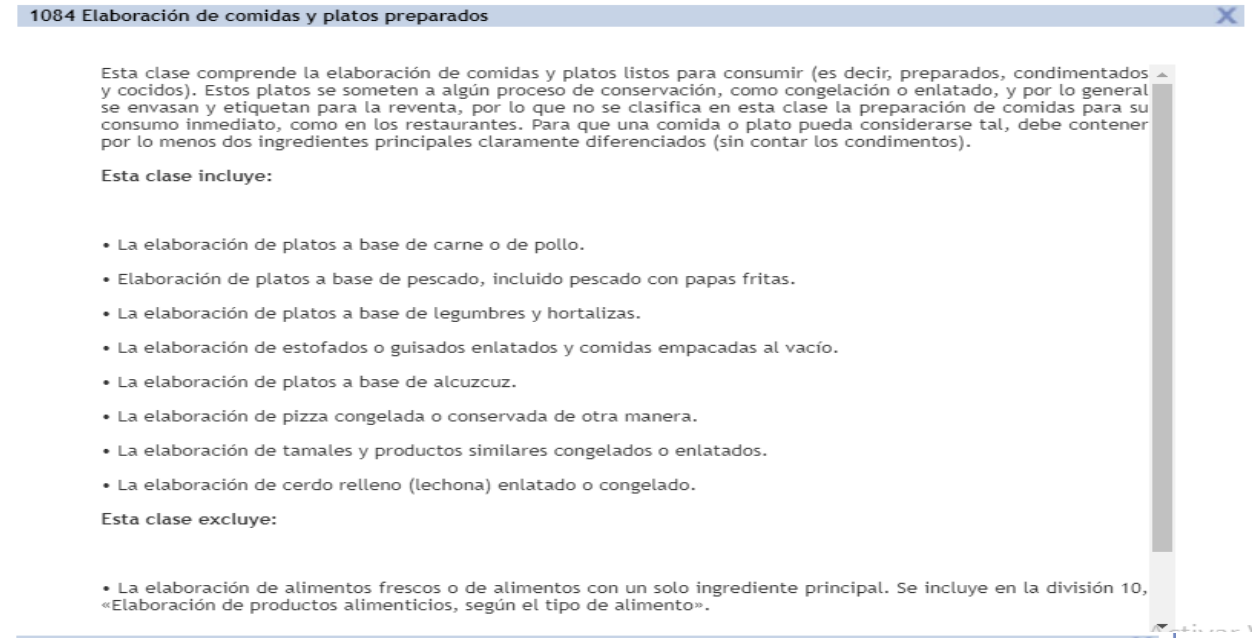
7.2. HABILITANTES FINANCIEROS Y CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

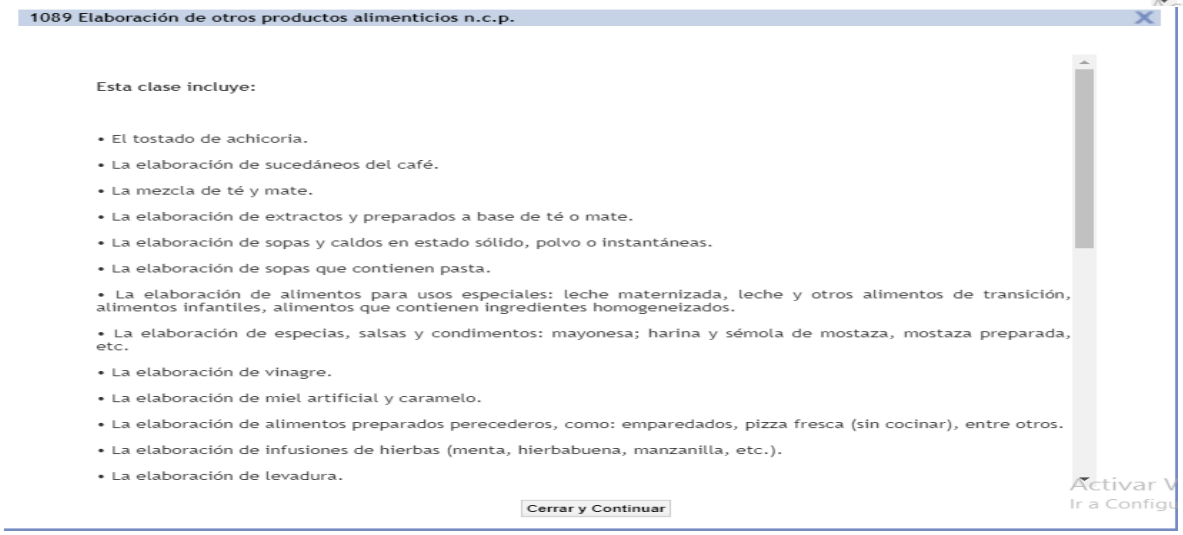
7.2.1 REQUISITOS Y DOCUMENTOS HABILITANTES DE LAS PROPUESTAS – FINANCIEROS

Los indicadores financieros aquí establecidos obedecen al análisis del sector que hace el Club Militar de conformidad a lo establecido en el Decreto 1082 de 2015, articulo 2.2.1.1.1.6.2, “Determinación de los Requisitos Habilitantes”.

La información financiera que se toma para la proyección y justificación de los indicadores financieros del presente proceso contractual, se obtiene del análisis de la información de los Estados Financieros fin de ejercicio año 2019 según norma de información financiera internacional – NIIF, registrados en la Superintendencia De Sociedades al sistema de información y reporte empresarial – SIREM, que de acuerdo al objeto del presente proceso se clasifica en el sector COMERCIO (Actividades Económicas – CIIU 1084 Elaboración de comidas y platos preparados ;1089 Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p y 4729 comercio al por menor de otros productos alimenticios n.c.p en establecimientos especializados; con una muestra de 134 empresas de los cuales se eliminaron aquellos

resultados negativos que influyen para el cálculo de los indicadores financieros quedando 57 empresas ; dicho análisis quedara anexo al proceso.





4729 Comercio al por menor de otros productos alimenticios n.c.p., en establecimientos especializados

Esta clase incluye:

- El comercio al por menor de otros productos alimenticios no clasificados previamente en establecimientos especializados, tales como: leche en polvo, miel natural, aceites y grasas animales y vegetales, almidones, productos farináceos, avena en hojuelas, sal común, café, té, azúcar, cacao, especias, proteína de soya en polvo, lactato de sodio, entre otros.
- El comercio al por menor de productos de panadería.
- El comercio al por menor de productos de confitería o dulcería, preparados principalmente con azúcar, frutas, nueces secas confitadas, gomas de mascar, caramelos, turrones, jaleas, bocadillos, entre otros.

Esta clase excluye:

- La elaboración de productos farináceos (pastas). Se incluye en la clase 1083 «Elaboración de macarrones, fideos, alcuzcuz y productos farináceos similares».
- La elaboración de productos de panadería frescos, congelados o secos. Se incluye en la clase 1081 «Elaboración de productos de panadería».
- El comercio al por menor de leche, productos lácteos (mantequilla, quesos, cuajadas, cremas de leche, yogur) y huevos frescos. Se incluye en la clase 4722 «Comercio al por menor de leche, productos lácteos y huevos, en establecimientos especializados».

El Comité Evaluador Financiero y Económico, dentro del término señalado en el cronograma del proceso realizará la verificación de los documentos financieros de las propuestas indicados en este Capítulo, a fin de establecer la capacidad financiera y organizacional del proponente.

Este aspecto es objeto de verificación y no de calificación, por tanto, si el proponente cumple todos los aspectos que determinan la capacidad financiera, se declarará "**CUMPLE FINANCIERAMENTE**". En caso contrario se declarará que "**NO CUMPLE FINANCIERAMENTE**", la propuesta será **RECHAZADA**, y por lo tanto no está habilitado para participar en el proceso.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 2.2.1.1.1.5.3 numeral 3 del decreto 1082 de 2015, la capacidad financiera de los proponentes se verificará de forma general en la información económica y financiera en firme, contenida en el certificado de inscripción, clasificación y calificación contenida en el Registro Único de Proponentes (RUP), actualizada al último día del año anterior de aquel en el cual se adelanta el proceso de contratación es decir con corte financiero 31 de Diciembre de 2021, de conformidad con la normativa que para efectos de registro y actualización haya determinado la cámara de comercio. Lo anterior teniendo en cuenta que el artículo antes citado establece como obligación de las cámaras de comercio la verificación, certificación y publicación de los índices de cada uno de los proponentes registrados y autoriza a la entidad a solicitar la información que considere necesaria.

En caso de presentarse la propuesta como Unión Temporal, la capacidad financiera de los proponentes se verificará de forma general en la información en firme, contenida en el certificado de inscripción, clasificación y calificación en el Registro Único de Proponentes (RUP), actualizada al último día del año anterior de aquel en el cual se adelanta el proceso de contratación es decir con corte financiero a 31 de Diciembre de 2020 , de conformidad con la normativa que para efectos de registro y actualización haya determinado la cámara de comercio de cada uno de los integrantes de la unión temporal y se consolidará de acuerdo con su porcentaje de participación, con el fin de aplicar los índices específicos del **pliego de condiciones** sobre el balance consolidado de la asociación1.

[1] Nota: Para el cálculo de los Indicadores de Capacidad financiera y organizacional, se aplicará lo establecido en el numeral 1 Título VII del "Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los procesos de Contratación", propuesto por la Agencia Nacional de Contratación Pública-Colombia Compra Eficiente.

Para el caso de los Consorcios, la información a considerar se tomará de las mismas fuentes y en las condiciones antes descritas, pero los indicadores financieros se calcularán con base en la sumatoria de las cuentas debidamente registradas en el certificado de inscripción, clasificación y calificación en el Registro Único de Proponentes (RUP) de cada uno de los integrantes, sin tener en cuenta el porcentaje de participación.

Si el proponente, o algún integrante de la Unión Temporal o Consorcio, tiene fecha de constitución en el año en el cual se adelanta el proceso de contratación y la información económica y financiera registrada en el RUP corresponde a la de apertura, el Club Militar solicitará dicha información actualizada a corte de la fecha más cercana a la de apertura del proceso de contratación, lo anterior teniendo en cuenta que el propósito de la verificación de la situación financiera es tener bases que permitan considerar la viabilidad de cumplimiento de los eventuales compromisos, concepto que no puede obtenerse de la información de apertura sino la que refleje los resultados de la operación del proponente. En tales circunstancias, el proponente deberá adjuntar los documentos que se relacionan a continuación:

Balance General, Estado de Resultados y las Notas a los Estados Financieros aprobados por el órgano competente debidamente certificados y dictaminados (Decreto 2649 de 1993, Ley 222 de 1995 y Decreto 1406 de 1999).

Fotocopia de la tarjeta profesional del Contador, Revisor Fiscal o Contador independiente según corresponda.

Certificación de vigencia de inscripción y de antecedentes disciplinarios, del Contador, Revisor Fiscal o Contador Independiente, según corresponda, expedida por la Junta Central de Contadores, la cual no será inferior a (3) tres meses de la fecha de presentación de la oferta.

El artículo 37 de la Ley 222 de 1995 y la circular externa 037 de 2001 de la Junta Central de Contadores establece con relación a los Estados Financieros Certificados que: “El representante legal y el Contador Público bajo cuya responsabilidad se hubiesen preparado los estados financieros deberán certificar aquellos que se pongan a disposición de los asociados o terceros. La certificación consiste en declarar que se han verificado previamente las afirmaciones contenidas en ellos y que las mismas se han tomado fielmente de los libros”.

Para efectos del dictamen de los estados financieros se tendrá en cuenta lo dispuesto en el artículo 38 de la Ley 222 de 1995 que indica: “Son dictaminados aquellos estados financieros certificados que se acompañen de la opinión profesional del revisor fiscal o, a falta de este, del Contador Público independiente que los hubiere examinado de conformidad con las normas de auditoría generalmente aceptadas. Estos estados deben ser suscritos por dicho profesional, anteponiendo la expresión “ver opinión adjunta” u otra similar. El sentido y alcance de su firma será el que se indique en el dictamen correspondiente, cuando los estados financieros se presenten conjuntamente con el informe de gestión de los administradores, el Revisor Fiscal o Contador Público independiente deberá incluir en su informe su opinión sobre si entre aquéllos y estos existe debida concordancia”. En consecuencia, debe entenderse que quien certifica los estados financieros no puede dictaminar los mismos.

Solo se aceptará “dictamen limpio”, entendiéndose por este, aquel en el que se declara que los Estados Financieros presentan razonablemente en todos los aspectos significativos, la situación

financiera, los cambios en el patrimonio, los resultados de operaciones y los cambios de la situación financiera de la entidad, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados

Cuando el Club Militar, en desarrollo de la verificación financiera requiera confirmar información adicional del proponente, podrá solicitar los documentos que considere necesarios para la validación de la información, tales como, estados financieros de años anteriores, anexos específicos o cualquier otro soporte. Así mismo, requerirá las explicaciones que considere necesarias, siempre que con ello no se violen los principios de igualdad y transparencia de la contratación, **sin que las aclaraciones o documentos que el proponente allegue a la solicitud del Club Militar puedan modificar, adicionar o complementar la propuesta.**

Para la verificación de requisitos habilitantes financieros, en lo concerniente al indicador de razón de cobertura de intereses es necesario tener en cuenta lo siguiente:

Que cuando existe utilidad operacional pero el valor de los gastos por intereses es cero (0), el reporte del RUP se registra como “indeterminado”. Tal circunstancia obedece a que, matemáticamente, la división de cualquier número superior a cero o entre cero, tiene tendencia a infinito (∞), pero al existir utilidad el proponente que tenga tal situación cumple con el indicador porque supera cualquier suma positiva que se haya fijado como tal.

No sucede lo mismo cuando la suma a dividir por cero (0) corresponde a un número negativo (como en el evento que exista pérdida en el estado de resultados), en cuyo caso el indicador siempre sería inferior a cualquier cifra positiva que se hubiese fijado como tal y por tanto no cumple, aunque de igual forma, el reporte en el RUP en este caso es “indeterminado”.

Si el proponente cuenta con pasivos a corto y/o largo plazo y no incurrió en gastos de intereses debe adjuntar certificación expedida por el contador y/o revisor fiscal (si está obligado) o contador independiente según corresponda, precisando razonablemente las circunstancias que explican este evento.

Nota 1: Las personas naturales o jurídicas extranjeras sin domicilio o sucursal en Colombia, que no están obligadas a estar inscritas en el RUP, acreditarán la capacidad financiera mediante certificados suscritos por el representante legal y el revisor fiscal o auditor del proponente y si el proponente no está obligado a tener revisor fiscal, por su contador, y estar acompañado de los estados financieros auditados de corte anual más reciente.

7.2.2 CAPACIDAD FINANCIERA:

La capacidad financiera será verificada para habilitar la propuesta mediante los indicadores de Razón Corriente, Nivel de Endeudamiento y Razón de Cobertura de intereses (entre otros), por lo tanto, el proponente que no cuente con los indicadores mínimos exigidos dentro de los indicadores señalados **NO CUMPLE FINANCIERAMENTE**.

La capacidad financiera del proponente, se determinará de acuerdo con el análisis que EL CLUB MILITAR realice sobre la información financiera presentada con la propuesta, tomando como base los siguientes indicadores financieros.

NOMBRE DEL INDICADOR	ÍNDICE REQUERIDO
Índice de Liquidez	Mayor o igual a 1.65
Índice de Endeudamiento	Menor o Igual a 0,55
Razón de Cobertura de Intereses	Mayor o igual a 1.91

Serán declaradas, que **CUMPLEN FINANCIERAMENTE** las propuestas que cumplan, los índices mínimos de los indicadores mencionados en la anterior tabla o tengan un índice superior. Cada indicador se evaluará por separado y utilizando las fórmulas indicadas en cada caso.

Razón corriente: (liquidez) = activo corriente/ pasivo corriente.

El índice de liquidez indica la capacidad que tiene el proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

Índice de endeudamiento = pasivo total / activo total.

El índice de endeudamiento determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación del proponente.

Razón de Cobertura de Intereses = utilidad operacional / gastos de intereses

La razón de cobertura de intereses indica el número de veces que la utilidad operacional cubre los gastos financieros.

En caso de que el proponente sea una Entidad Sin Ánimo de Lucro Pública, al considerarse que no tiene como propósito la consecución de beneficios económicos, su estabilidad y solvencia financiera están soportadas en el presupuesto general de la Nación, por tal razón su participación no pone en riesgo la eventual ejecución del contrato. En este orden de ideas, para este tipo de entidades, el indicador de razón de cobertura de intereses no se tendrá en cuenta para la verificación de los requisitos habilitantes financieros, calificándose como **CUMPLE FINANCIERAMENTE.**

7.2.3 CAPACIDAD ORGANIZACIONAL:

El proponente debe cumplir con los siguientes indicadores con base en la información tomada en las mismas fuentes y en las condiciones descritas para la verificación de la capacidad financiera, aplicadas en la capacidad organizacional:

NOMBRE DEL INDICADOR	ÍNDICE REQUERIDO
Rentabilidad del Activo (utilidad operacional/activo)	Mayor o igual a 0.08
Rentabilidad del Patrimonio (utilidad operacional/patrimonio)	Mayor o igual a 0.18

Serán declaradas, que **CUMPLEN ORGANIZACIONALMENTE** las propuestas que cumplan con los porcentajes mínimos o superiores de los indicadores mencionados en la anterior tabla.

Rentabilidad sobre el Patrimonio = utilidad operacional / patrimonio

Determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio.

Rentabilidad sobre Activos = utilidad operacional / activo total

Determina la rentabilidad de los activos del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo.

La habilitación de cada proponente se determinará por el cumplimiento de cada uno de los indicadores organizacionales mencionados anteriormente. Cada indicador se evaluará por separado y utilizando las formulas indicadas en cada caso.

7.3 EXPERIENCIA DEL PROPONENTE

Los proponentes deberán acreditar experiencia relacionada con el objeto del contrato a celebrar, para lo cual deberán allegar entre 1 a 3 certificaciones de contratos ejecutados cuya sumatoria sea igual o superior al valor que se señalado para el presente proceso

De conformidad con lo preceptuado por el artículo 2.2.1.1.1.5.3., del Decreto 1082 de 2015, el proponente o uno de los miembros del Consorcio o Unión Temporal, debe acreditar mediante la información contenida en el Registro Único de Proponentes (RUP) la ejecución de entre 1 a 3 contratos clasificados en los siguientes Códigos Estándar de Productos y Servicios de Naciones Unidas (UNSPSC). Esta verificación se realizará respecto de los contratos que se indiquen en el Formato de Experiencia del Proponente hasta el tercer nivel – Requisito Habilitante Mínimo, el cual deberá ser diligenciado por todos los proponentes.

Grupo	Segmento	Familia	Clases	Producto	Código UNSPSC	Nombre
[5]	[50]	[19]	[27]	[01]	501927	COMIDAS COMBINADAS Y FRESCAS

Que el valor sumado de los contratos ejecutados expresados en salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV) sea igual o superior al 100% del valor total del presupuesto oficial estimado para la presente contratación expresado en (SMMLV), es decir, 44 SMMLV.

Adicionalmente, para los contratos con que acredita la experiencia en el RUP, el oferente deberá allegar certificación expedida por la entidad o empresa contratante de cada uno de ellos, donde se

pueda verificar el objeto del objeto del contrato o sus obligaciones, que el oferente tiene experiencia en las siguientes actividades:

Las anteriores actividades se deberán acreditar en cada una de las certificaciones aportadas para cumplir con el requisito de experiencia.

Las certificaciones deberán ser expedidas por el representante legal o funcionario competente de la respectiva entidad pública o privada contratante.

Si la información de la experiencia que no está contenida en el RUP, se pretende hacer valer mediante certificaciones, las mismas deberán contener como mínimo la siguiente información:

- Razón social de la empresa o entidad contratante
- Nombre del Contratista
- Objeto del contrato y descripción de las obligaciones. El objeto y/o las obligaciones deben estar relacionadas con las actividades a desarrollar.
- Tiempo de duración en años y meses con fechas de inicio y de terminación (día, mes y año), de manera que se pueda establecer de forma inequívoca el tiempo de ejecución.
- Porcentaje de participación en el Consorcio o Unión Temporal, si la certificación se expide para un contrato ejecutado bajo alguna de estas figuras.
- Fecha, firma y cargo del representante legal o funcionario que expide la certificación. Constancia de recibido por el contratante o que de la certificación se infiera el cumplimiento o ejecución total del contrato.

Si la certificación incluye varios contratos, deberá indicar los requisitos aquí exigidos para cada uno de ellos.

Nota 1: Se acepta como equivalente a la certificación de cumplimiento de los contratos ejecutados, copia de los mismos, siempre que se acompañen con la respectiva acta de liquidación, o de recibo final y de ellos se extracte la información antes señalada.

Nota 2: Es preciso señalar que la información aportada en las certificaciones adicionales requeridas por la Entidad, corresponde a información complementaria a la experiencia registrada en el RUP, la cual se verificará directamente por parte de este Club Militar.

Nota 3: Para la verificación del requisito habilitante previsto en el presente numeral se deberá tener en cuenta lo siguiente:

1. Todos los proponentes deberán relacionar , los contratos que el Club Militar deberá tener en cuenta para efectos de verificar la experiencia.
2. Cuando el proponente aporte certificaciones de contratos ejecutados en los cuales participó en Unión Temporal o Consorcio, se le acreditará la experiencia de acuerdo con el porcentaje de participación del integrante en el respectivo Consorcio o Unión Temporal, según se indique en las mismas, o en el contrato ejecutado o en el documento de conformación de la forma asociativa.
3. En el caso de los Consorcios o Uniones Temporales, la experiencia habilitante será la sumatoria de las experiencias de los integrantes que la tengan.

4. Se tendrán en cuenta para la verificación y evaluación, aquellas certificaciones que reúnan la totalidad de los requisitos exigidos. No obstante lo anterior, EL CLUB MILITAR podrá verificar la información contenida y podrá solicitar aclaraciones sobre los datos consignados en las certificaciones.
5. La experiencia de los socios de una persona jurídica se podrá acumular a la de esta, cuando ella no cuente con más de tres (3) años de constituida. La acumulación se hará en proporción a la participación de los socios en el capital de la persona jurídica.
6. No podrá acumularse a la vez, la experiencia de los socios y la de la persona jurídica cuando éstos se asocien entre sí para presentar propuesta bajo alguna de las modalidades previstas en el artículo 7 de la Ley 80 de 1993.
7. El proponente para acreditar su experiencia no podrá presentar certificaciones emitidas por el mismo, ni por los integrantes de la Unión Temporal o Consorcio de que haya hecho parte.
8. El oferente extranjero deberá cumplir con todos los requisitos, procedimientos, permisos y licencias previstos para el oferente colombiano y acreditar su plena capacidad para contratar y obligarse conforme la legislación de su país. (Artículo 3º Ley 816 de 2003).”

8 REGLAS PARA PERSONAS EXTRANJERAS

Cuando se trate de personas naturales extranjeras sin domicilio en el país o de personas jurídicas privadas extranjeras que no tengan establecida sucursal en Colombia, EL CLUB MILITAR verificará directa y únicamente la información sobre la capacidad jurídica, la capacidad financiera y las condiciones de experiencia de los proponentes.

Los oferentes extranjeros sin sucursal o domicilio en Colombia deberán presentar sus propuestas a través de apoderado facultado para tal fin, con arreglo a las disposiciones legales que rigen la materia.

La persona natural o jurídica de origen extranjero, podrá presentar propuesta, previo cumplimiento de los requisitos generales establecidos para tal fin, aplicables a los oferentes nacionales con las excepciones del caso y especialmente cumpliendo los siguientes requisitos:

1. Cuando se trate de personas naturales extranjeras sin domicilio en el país o de personas jurídicas privadas extranjeras que no tengan establecida sucursal en Colombia, deberán acreditar la constitución de un apoderado, domiciliado y residente en Colombia, debidamente facultado para presentar la propuesta y celebrar el contrato, así como para representarla administrativa, judicial o extrajudicialmente.
2. En cumplimiento de lo ordenado por el Parágrafo 2° del Artículo 6 de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 221 del Decreto Ley 019 de 2012, el oferente extranjero, persona natural sin domicilio en Colombia o persona jurídica extranjera que no tenga establecida sucursal en el país, NO se encuentra obligado a inscribirse ni calificarse en el RUP.
3. Deberá adjuntar el certificado de existencia y representación legal o el documento equivalente del país en que se haya constituido legalmente, en el cual conste, fecha de constitución, objeto, duración, nombre del representante legal, o nombre de la persona que tenga capacidad para comprometerla jurídicamente, y sus facultades, señalando expresamente que el representante no tiene limitaciones para contraer obligaciones en nombre de la misma o aportando la autorización o documento correspondiente que lo faculte. *Si el mismo se encuentra en idioma distinto al castellano, deberá adjuntar el texto en el idioma original acompañado de la traducción*

respectiva. En el evento en que el oferente extranjero ostente limitación en su capacidad de contratación o de oferta, deberá adjuntar el documento mediante el cual se remueva dicha limitación. En lo no previsto aquí expresamente, se aplicará el régimen dispuesto para los nacionales colombianos y que le sea aplicable a los extranjeros.

4. *El oferente extranjero deberá relacionar y certificar la experiencia exigida en este proceso. En el evento en que dicha experiencia se haya obtenido en país distinto a Colombia, para efectos de certificarla deberá adjuntar la certificación respectiva que deberá cumplir con los requisitos establecidos en el pliego de Condiciones. Adicionalmente, si la certificación se encuentra en idioma distinto al castellano, deberá adjuntarse además del documento en idioma extranjero, la traducción del documento.*
5. En caso de aplicar este numeral deberá indicarlo en el formato correspondiente.
6. Los proponentes extranjeros que deseen participar en el presente proceso deben presentar la información financiera que se relaciona a continuación, de conformidad con la legislación propia del país de origen, avalados con la firma de quien se encuentre en obligación de hacerlo de acuerdo a la normatividad vigente del país de origen:

   a. Balance General.
   b. Estado de Resultados.

   Los anteriores documentos también deben ser presentados utilizando las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

   El oferente extranjero deberá aportar los Estados Financieros con corte al último período contable completo según su país de origen, traducido al castellano y expresado en pesos colombianos de acuerdo con la Tasa Representativa del Mercado (TRM) certificada por la Superintendencia Financiera, vigente a la fecha de corte, los cuales deberán cumplir con los requisitos establecidos en el pliego de Condiciones.

   Para tal efecto deberán presentar el **Formato No. 9 "Formato de certificado de acreditación de la capacidad financiera y capacidad organizacional para cumplir con los requisitos habilitantes de personas extranjeras no inscritas en el registro único de proponentes".**

7. El oferente extranjero deberá cumplir con todos los requisitos, procedimientos, permisos y licencias previstos para el oferente colombiano y acreditar su plena capacidad para contratar y obligarse conforme la legislación de su país. (Artículo 3º Ley 816 de 2003).

8.2 DOCUMENTOS OTORGADOS EN EL EXTERIOR - APOSTILLA, LEGALIZACIÓN y TRADUCCIÓN

De acuerdo con lo establecido en la ley 455 de 1998 "Por medio de la cual se aprueba la "Convención sobre la abolición del requisito de legalización para documentos públicos extranjeros", suscrita en la Haya el 5 de octubre de 1961", en concordancia con lo regulado por el artículo 251 del Código General del Proceso y la Resolución 251 de 2016, o la que haga sus veces, cuando se aporten documentos públicos otorgados en el exterior, los mismos deberán venir debidamente apostillados o legalizados, según corresponda. Así:

Apostilla: Procede para que un documento público emitido por un **país que hace parte de la Convención de La Haya** tenga validez en el territorio colombiano; por lo que dicho documento debe estar apostillado por la Entidad competente del país de origen.

Legalización: Procede para que un documento emitido por un **país que no hace parte de la Convención de la Haya** tenga validez en el territorio colombiano; por lo que dicho documento debe cumplir con el requisito de Legalización, que consiste en certificar la firma de funcionario público en ejercicio de sus funciones.

Traducción: Para los documentos extendidos en idioma distinto del se requiere que sean aportados con su correspondiente traducción, los mismos deberán contar con la apostilla o legalización respectiva, según sea el caso.

Nota: En el evento en que los documentos otorgados en el exterior no cumplan con lo señalado en el presente numeral, no serán tenidos en cuenta.

CONVALIDACIÓN DE TÍTULOS: "En ejercicio de lo señalado en el Artículo 26 de la Constitución Política de Colombia, el Artículo 178 del Decreto 019 de 2012, y concepto emitido por el Club Militar de Educación Nacional del 19 de Abril de 2012, los proponentes que presenten dentro de su equipo de trabajo personas que hayan cursado carreras profesionales o postgrados en el exterior, deberán presentar los títulos debidamente convalidados de acuerdo con la Resolución N°. 6950 de 2015.

Nota 1: De conformidad con lo establecido en el Artículo 7 de la Ley 842 de 2003, podrán ser matriculados en el Registro Profesional de Ingenieros y obtener tarjeta profesional, para poder ejercer la profesión en el territorio nacional, quienes hayan obtenido el título en cualquiera de sus ramas, otorgado por Instituciones de Educación Superior que funcionen en países con los cuales Colombia haya celebrado tratados o convenios sobre reciprocidad de títulos, situación que debe ser avalada por ICFES o por el organismo que se determine para tal efecto.

Así mismo, quienes hayan adquirido el título académico de Ingeniero en cualquiera de sus ramas, otorgado por Instituciones de Educación Superior que funcionen en países con los cuales Colombia no haya celebrado tratados o convenios sobre reciprocidad de títulos; siempre y cuando hayan obtenido la homologación o convalidación del título académico ante las autoridades competentes, conforme con las normas vigentes sobre la materia.

Nota 2: Los títulos académicos de postgrado de los profesionales matriculados no serán susceptibles de inscripción en el registro profesional de ingeniería, por lo tanto, cuando se necesite acreditar tal calidad, bastará con la presentación del título de postgrado respectivo, otorgado por universidad o institución autorizada por el Estado para tal efecto. Si el título de postgrado fue otorgado en el exterior, solo se aceptará debidamente apostillado de acuerdo con las normas que rigen la materia.

Nota 3: Todos los títulos obtenidos en el extranjero deberán ser convalidados ante el Club Militar de Educación Nacional, toda vez que de conformidad con lo señalado en la Guía Práctica para la Convalidación de Títulos Profesionales en Colombia publicada en la página web del Club Militar de Educación Nacional, "La existencia de convenios internacionales no exonera al interesado del trámite correspondiente".

Así mismo, la Resolución 6950 del 15 de mayo de 2015, del Club Militar de Educación, señala en el artículo 3 del Capítulo II: "DE LOS CRITERIOS APLICABLES PARA LA CONVALIDACIÓN DE TÍTULOS", que para efectos de la convalidación de títulos de pregrado y de postgrado se deberá hacer una evaluación de la información y en su orden verificar cuál de los criterios allí descritos aplican para proceder al trámite correspondiente.

9 OTROS DOCUMENTOS QUE SOPORTAN EL CONTENIDO DE LA PROPUESTA O DEL PROPONENTE

ITEM	NOMBRE	DESCRIPCION
1	CERTIFICACION	El oferente debe hacer allegar con su oferta Certificación suscrita por el representante legal o quien haga sus veces, en la cual se comprometa: • Transportar el producto en transporte especializado. • Cumplir con las normas básicas de manejo de alimentos establecidas en las BPM. • No se deberán transportar los productos conjuntamente con sustancias peligrosas y otras que por su naturaleza representen riesgo de contaminación. • Vehículo especializado para alimentos que deberá garantizar el sistema de transporte adecuado, en condiciones que impidan la contaminación y la proliferación de microorganismos y eviten su alteración así como los daños de los productos.
2	CERTIFICACIÓN	El oferente debe anexar con su oferta certificado favorable en el diagnostico técnico-sanitario vigente; en el que conste la dirección del establecimiento. El concepto deberá ser favorable o favorable con observaciones. Dicho certificado debe estar vigente y debe ser emitido por la autoridad competente el cual es la Secretaria de Salud del Departamento. Dicha certificación puede acreditarse también mediante un contrato o convenio en el cual se evidencie vinculo comercial entre el proponente y el establecimiento presentado con aprobación del acta.
3	CERTIFICACIÓN	El oferente debe hacer allegar con su oferta, la certificación suscrita por el representante legal o quien haga sus veces que el personal destinado para las entregas, los cuales deberán cumplir con los siguientes requisitos: • Mantener buenas prácticas higiénicas en sus labores de manera que se evite la contaminación del alimento y de las superficies de contacto con este. • Usar vestimenta de trabajo que cumpla los requisitos de color claro que permita visualizar fácilmente su limpieza. • El contratista deberá utilizar los elementos de protección que se requiera para la ejecución de su labor manteniendo las medias de bioseguridad.
4	CERTIFICION BPM	El proponente persona natural o jurídica deberá aportar con su oferta la relación del personal de colabórales, páralo cual

		debe acreditar el certificado manipulación de alimentos vigente.
5	CERTIFICACION ENTREGAS Y PLAN DE CONTINGENCIA	El contratista debe garantizar la entrega en cada sede y en las fechas estipuladas por el supervisor, teniendo en cuenta posibles problemas que se puedan presentar en las vías, para lo cual deberán adjuntar con la respectiva propuesta el PLAN DE CONTINGENCIA para el cumplimiento en la entrega de los productos en caso de emergencias, el cual deberá ser suscrito por el representante legal o quien haga sus veces
7	EMBALAJE	El oferente debe hacer allegar junto con su oferta certificación firmada por el represéntate legal o quien haga sus veces, donde se comprometa a realizar el embalado dentro de canastillas plásticas limpias y desinfectadas, en buen estado que brinde adecuada protección a los productos, con bolsatina, sin presencia de hielo o agua y de manera que al encarrilar una sobre otra no afecte la calidad del producto, capacidad máxima 20 Kg.
8	PLAN DE BIOSEGURIDAD, APLICACIÓN DE ACUERDO A LOS PROTOCOLOS POR PANDEMIA COVID-19:	El oferente junto con la oferta y en documento independiente debe anexar plan de bioseguridad, mediante la cual se indique que de resultar adjudicatario, garantiza tener en cuenta la emergencia sanitaria presentada por el COVID 19, y que adoptará los protocolos necesarios para el desarrollo de las actividades contratadas que le corresponda ejecutar en las instalaciones del Club Militar, suministrando al personal designado por el contratista todos los elementos de bioseguridad, como tapabocas, proporcionar a cada uno de ellos gel antibacterial, alcohol antiséptico al 75% y demás elementos necesarios para garantizar las condiciones de higiene y salubridad. Adicional; el contratista se compromete a realizar desinfección de las prendas y el calzado que suministre antes de su entrega, lo anterior, con el fin de dar cumplimiento a la ejecución del contrato con apego estricto de las CONDICIONES DE BIOSEGURIDAD Y APLICACIÓN DE PROTOCOLOS PARA MITIGAR Y EVITAR PROPAGACIÓN DE LA COVID-19, velando por la vida y la salud de los funcionarios del Club Militar y trabajadores del contratista.
9	CERTIFICACION TRANSPORTE	Transportar los alimentos en las condiciones exigidas en la Resolución 002505 de septiembre de 2004 del Ministerio de Transporte, que reglamenta las condiciones de transporte de alimentos para consumo humano; las demás normas que las modifiquen, complementen o sustituyan, en el desarrollo del contrato.
10	FRECUENCIA DE ENTREGA	La frecuencia de entrega de producto es **dos veces por semana** de acuerdo a los requerimientos realizados por el supervisor del contrato.
11	Cumplimiento	El oferente persona natural o jurídica debe allegar con su oferta:

		Certificación actualizada (vigencia 2020 o 2021) de la ARL donde se encuentre afiliada la empresa que certifique porcentaje de cumplimiento del SG-SST de acuerdo con el decreto 1072 de 2015 y según las fases de implementación de la resolución 0312/2019, donde la valoración sea MODERADAMENTE ACEPTABLE O ACEPTABLE. Certificación actualizada vigencia 2020 o 2021) de la ARL donde se encuentre afiliada la empresa que certifique el cumplimiento a los PROTOCOLOS DE BIOSEGURIDAD PARA LA PREVENCION DE LA TRANSMISION DE COVID-19 de acuerdo a la resolución 666 del 24 de abril de 2020.

10 CRITERIOS DE CALIFICACIÓN DE LAS PROPUESTAS. - PONDERABLES.

Una vez EL CLUB MILITAR haya verificado que las propuestas cumplen con las exigencias de verificación de cumplimiento de la Capacidad Jurídica, Técnica, Financiera y Organizacional, y que no estén incursas en alguna causal de rechazo, se procederá a calificar las propuestas habilitadas, la oferta más favorable será aquélla que resulte de aplicar la ponderación de los elementos de calidad y precio soportados en los puntajes que se señalan a continuación, sobre una base de (1000) puntos. En consecuencia, la oferta más favorable para la Entidad será aquella que obtenga el mayor puntaje.

La calificación se realizará sobre un total de (1000) puntos con base en los siguientes factores:

ÍTEM	DENOMINACIÓN DEL FACTOR	PUNTAJE MÁXIMO POR FACTOR	PUNTAJE TOTAL
CALIFICACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA	PROPUESTA ECONOMICA	700 Puntos	700 PUNTOS
DESECHABLES	EL PROPONENTE QUE SUMINSTRE PARA TAMALES, LECHONA Y ENVUELTOS, PLATO Y CUBIERTO DESECHABHES SIN COSTO AL CONTRATO	200 Puntos	200 PUNTOS
DESECHABLES	EL PROPONENTE QUE SUMINSTRE PARA PLATO DE LECHONA, 01 PAR DE GUANTES DESECHABLES DE PLASTICO	100 Puntos	200 PUNTOS
			1.0000
Apoyo a la Industria Nacional (Registro de Productores de Bienes Nacionales –RPBN)		20 %	20 %
TOTAL			**1000**

10.1 CALIFICACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA (MÁXIMO 700 PUNTOS)

El proponente deberá diligenciar la lista de precios dispuesto en la página web de Colombia compra eficiente, SECOP II, de acuerdo al numeral dispuesto para ello en el presente documento, con el cual se hará la calificación correspondiente a la oferta económica.

10.1.1 MÉTODO DE CALIFICACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA

Únicamente se CALIFICARÁN las ofertas hábiles, es decir aquellas que cumplan la totalidad de los requisitos de orden jurídico, técnico, de experiencia, financiero y organizacional.

Para el efecto se tomará la información consignada en el Formulario No. 1 “VALORACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA” Plataforma Virtual SECOP II.

Una vez realizada la revisión y corrección aritmética y la verificación de las ESPECIFICACIONES TECNICAS establecidas se continuará con la calificación económica así:

El CLUB MILITAR a partir del valor de las ofertas asignará máximo puntaje 700 **PUNTOS** de acuerdo con el método escogido para la ponderación de la oferta económica, así:

Menor Valor:

Consiste en establecer la Oferta de menor valor y la asignación de puntos en función de la proximidad de las Ofertas a dicha Oferta de menor valor, como resultado de aplicar la fórmula que se indica enseguida. Para la aplicación de este método el Club Militar procederá a determinar el menor valor de las Ofertas válidas y se otorgará la ponderación, de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$\text{Puntaje i} = \frac{700 \times V_{min}}{V_i}$$

Dónde:

Vmin = Menor valor de las Ofertas válidas.
Vi = Valor total sin decimales de cada una de las Ofertas i válidas
i = Número de oferta.

En este caso se tomará el valor absoluto de la diferencia entre el menor valor y el valor de la Oferta, como se observa en la fórmula de ponderación.

Nota: Para el método descrito se tendrá en cuenta hasta el segundo (2°) decimal del valor obtenido como puntaje.
Nota: Este mecanismo de ponderación será aplicado al total del valor ofertado

10.2 CRITERIOS DE CALIFICACIÓN DE LA OFERTA DE CALIDAD (MÁXIMO 300 PUNTOS)

Acuerdo descripción detallada del cuadro anterior.

10.3 CALIFICACIÓN DE LA OFERTA - APOYO A LA INDUSTRIA NACIONAL

Para la calificación de este aspecto se asignará un puntaje máximo del 20% sobre el valor total de los puntos ponderables y se tendrá en cuenta lo establecido en el Decreto 1082 de 2015 y el Manual de los Incentivos en los Procesos de Contratación expedido por la Agencia Colombia Compra Eficiente, que regula lo relacionado con bienes y servicios de origen nacional, disponiendo que "son bienes nacionales los bienes inscritos en el Registro de Productores de Bienes Nacionales –RPBN"–, así mismo, establece que "son servicios nacionales aquellos prestados por personas naturales colombianas o residentes en Colombia o por personas jurídicas constituidas de conformidad con la legislación colombiana" (Sucursales Extranjeras)

En este sentido y conforme con lo establecido en el parágrafo del artículo 1 de la Ley 816 de 2003, modificado por el artículo 51 del Decreto Ley 019 de 2012, se otorgará tratamiento de servicio de origen nacional a aquellos bienes o 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 servicios colombianos se les conceda el mismo tratamiento otorgado a sus bienes y servicios nacionales.

Este último caso se demostrará mediante certificación, expedida por el representante legal de la empresa proponente.

Para el caso de bienes nacionales, los proponentes deberán acreditar dicho requisito mediante documento en el que conste la inscripción en el Registro de Productores de Bienes Nacionales – RPBN[2], administrado por el Club Militar de Comercio, Industria y Turismo, para los bienes que ofrece.

En cumplimiento de lo dispuesto por la Ley 816 de 2003, los puntajes que se asignarán en cada uno de los casos serán:

2 Para el RPBN son bienes nacionales: (i) aquellos totalmente obtenidos en el territorio colombiano; (ii) los bienes elaborados en el país con materiales nacionales; y, (iii) bienes que hayan sufrido una transformación sustancial en función de un porcentaje mínimo de Valor Agregado Nacional o un proceso productivo sustancial.

Bienes:

PROTECCIÓN A LA INDUSTRIA NACIONAL	PUNTAJE
Registro de Productores de Bienes Nacionales – RPBN	20%
Bienes extranjeros con acuerdo comercial o reciprocidad.	20%
Bienes extranjeros, sin acuerdo comercial o reciprocidad	5%

Quien no oferte ninguno de los criterios definidos en este numeral, obtendrá cero (0) puntos.

Nota. Con base en el resultado de lo anterior, se establecerá el orden de elegibilidad aplicable al presente proceso de selección.

11 INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA LISTA DE PRECIOS (OFERTA ECONÓMICA) EN LA PLATAFORMA DEL SECOP II

El VALOR TOTAL, incluye todos los costos, gastos de personal, impuestos, imprevistos y utilidad u otros gastos para la prestación del servicio a contratar, de conformidad con las especificaciones técnicas definidas anteriormente en el presente documento y deberá considerar y contener todas las especificaciones.

Sedes No 1, 2 y 3 Sedes de Paipa Boyacá, Nilo Cundinamarca y Bogotá DC

ITEMS	CODIGOS UNSPSC	NOMBRE DEL BIEN	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	PRECIO ESTIMADO INCLUIDO IVA	PRECIO UNITARIO	INCLUYE EL PRECIO COMO LO INDICA LA ENTIDAD ESTATAL
1	50192600	ENVUELTO DE MAZORCA PAIPA	ENVUELTO DE MAZORCA CON QUESO Y UVAS PASAS DE 150 GR SEDE PAIPA	UNIDAD	1	$ 3.094		
2	50192600	MINI ENVUELTO DE MAZORCA	ENVUELTO DE MAZORCA CON QUESO Y UVAS PASAS DE 100 GR	UNIDAD	1	$ 2.649		

3	50192600	ENVUELTO DE MAZORCA BOGOTA	ENVUELTO DE MAZORCA CON QUESO Y UVAS PASAS DE 150 GR SEDE BOGOTA	UNIDAD	1	$ 3.217		
4	50192600	TAMAL	TAMAL CON LAS TRES CARNES (POLLO 80 Gr, TOCINO 80 GR y CERDO 80 Gr). Incluye arroz, arveja seca y medio huevo de gallina cocinado. Gramaje de 450 A 500 GR	UNIDAD	1	$ 5.653		
5	50192600	MINI TAMAL	TAMAL CON LAS TRES CARNES (POLLO 80 Gr, TOCINO 80 GR y CERDO 80 Gr) GRAMAJE DE 330 A 350 GR EVENTOS	UNIDAD	1	$ 4.940		
6	50192600	LECHONA TOLIMENSE-PLATO TIPICO DE LA REGION TOLIMENCE	Plato Servido con un trozo de piel de cerdo crocante con una capa mínima de grasa, carne magra de cerdo 150 gramos de peso ya cocinado, arroz blanco 100 gramos cocinado, cebolla larga (junca) mix condimentos sal, pimienta, comino, ajo, hierbas secas (tomillo, laurel, orégano) arveja amarilla seca. Con un gramaje de 300 gramos del plato servido. Acompañado de arepa blanca de arroz envuelta en hoja de plátano e insulso envuelto y horneado en hoja de plátano.El producto debe ser entregado servido, en contenedor hermético de polietileno especial para alimentos, un tenedor de material biodegradable amigable con el medio ambiente	UNIDAD	1	$ 11.900		
			TOTAL			**$ 31.453**		

11.1 LISTA DE PRECIOS (OFERTA ECONÓMICA).

VALOR TOTAL DE LA LISTA DE PRECIOS (OFERTA ECONÓMICA) - Este valor debe ser igual o inferior al valor total del presupuesto para el proceso de contratación.

Para la presentación de la Lista de Precios (Oferta Económica) se deberá tener en cuenta lo siguiente:

1. La lista de precios está integrada al Secop II y no constituye un formato o anexo aparte, por ende, debe diligenciarse dentro de esta plataforma electrónica.

2. La propuesta debe presentarse en pesos colombianos, que es la moneda oficial, conforme lo señala la Ley 31 de 1992; en caso de presentarse con centavos hasta 49 se ajustará al valor del peso inmediatamente anterior, de 50 en adelante se aproximará al valor del peso siguiente.

3. El proponente deberá cotizar la totalidad de los de los bienes, con el lleno de los requisitos técnicos, para poder tener en cuenta su propuesta.

4. El valor debe incluir la totalidad de los costos directos o indirectos y demás inherentes a la ejecución del contrato y por ningún motivo se considerarán costos adicionales.

5. En caso de no discriminar todos los costos directos e indirectos, o no expresar que éstos se encuentran incluidos en el valor de la propuesta, los mismos se entenderán comprendidos en dicho valor.

6. Se deberá incluir en el valor de la oferta el IVA de los bienes ofertados y todos los impuestos a que haya lugar conforme a las normas tributarias vigentes. Si el proponente no discrimina el impuesto al valor agregado (IVA) u otro impuesto y la adquisición causa dicho impuesto, EL CLUB MILITAR lo considerará INCLUIDO en el valor total de la oferta y así lo aceptará el proponente.

7. El proponente debe proyectar el valor de la oferta por el tiempo de ejecución del contrato respectivo de forma responsable y previendo la totalidad de factores que integran los costos y gastos de la ejecución del contrato.

8. Serán de la exclusiva responsabilidad del proponente, los errores u omisiones en que incurra al indicar los costos y valores totales en su propuesta debiendo asumir los mayores costos o pérdidas que se deriven de dichos errores u omisiones.

9. Se revisarán las operaciones realizadas por el proponente en el (cuestionario) “VALORACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA” Plataforma Virtual SECOP II. 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 la realizará las correcciones necesarias teniendo en cuenta dos (2) decimales. En caso de presentarse cualquier discrepancia entre los diferentes valores presentados, podrá hacer correcciones y

para ello, tomará como valores inmodificables, el valor unitario base ofertado del bien y/o servicio incluido en (Cuestionario.)

10. Son de cargo del adjudicatario el pago de los derechos, impuestos, tasas y otros conceptos que genere el contrato.

11. En caso de que el valor de la propuesta supere el presupuesto oficial como también el precio unitario de referencia incluido IVA para cada ítem , la propuesta será RECHAZADA.

12. En el evento en que en la lista de precios (oferta económica) existan errores y/o modificaciones en la descripción de los ítems, en el código respectivo, en la unidad y/o en la cantidad correspondiente, se entenderá que el proponente acoge en su integridad la descripción, codificación, unidades y/o cantidades establecidas en la lista de precios (oferta económica).

13. El diligenciamiento de la lista de precios en el SECOP II, se entenderá como la manifestación de aceptación de las condiciones técnicas mínimas de la oferta.

14. Para efectos de seleccionar la oferta más favorable, para los proponentes que pertenezcan al régimen común, se comparará el valor de su oferta antes de IVA, frente a los proponentes que pertenezcan al régimen simplificado. En todo caso el proponente deberá ofertar todos los valores incluido IVA y todos los costos directos e indirectos, tasas y contribuciones; para el caso del proponente, de régimen simplificado deberá ofertar sin incluir dicho impuesto y no deberá sobrepasar el precio de referencia sin iva so pena de incurrir en rechazo de la oferta.

15. El Proponente debe indicar en la carta de presentación si es o no responsable de declarar el IVA, en caso de que aplique dicho impuesto el Club Militar lo tendrá en cuenta en el valor final de la oferta por la cual se adjudicará el presente proceso (En caso de proceder).

LA NO PRESENTACIÓN DE LA LISTA DE PRECIOS (OFERTA ECONÓMICA) SERÁ CAUSAL DE RECHAZO, TODA VEZ QUE ESTE REQUISITO ES PARTE INTEGRAL DE LA OFERTA.

12 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA SUSCRIPCIÓN Y EJECUCIÓN DEL CONTRATO

12.1 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

El **proponente adjudicatario**, deberá presentar los siguientes documentos necesarios para la suscripción del contrato:

- **Fotocopia del RUT:** Fotocopia del RUT del proponente y de cada uno de los miembros que lo integran, expedido por la DIAN.

- **Fotocopia del RIT:** Fotocopia del RIT del proponente y de cada uno de los miembros que lo integran, expedido por la Secretaría Distrital de Hacienda de Bogotá D.C. (en caso de que el contrato se vaya a ejecutar en esta ciudad).

- **Certificación Bancaria:** Certificación Bancaria de la cuenta donde el proponente adjudicatario quiere que se le consignen los pagos del contrato, expedida por la entidad financiera correspondiente.

13 EL ANÁLISIS DEL RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO

Con arreglo a lo establecido por el artículo 4º de la Ley 1150 de 2007, decreto 1082 de 2015 y el manual para la identificación y cobertura del riesgo en los procesos de selección expedido por Colombia Compra Eficiente, el Club Militar ha tipificado, estimado y asignado los riesgos.

En todo caso, el contratista tendrá la absoluta responsabilidad en la ejecución de todas las actividades necesarias para la total y cabal ejecución del objeto contractual. Por lo tanto, deberá considerar, previo a la suscripción del contrato todos los aspectos técnicos, económicos, financieros, y del mercado para evitar la ocurrencia de situaciones y materialización de riesgos que afecten la cabal ejecución del contrato y la permanencia de la ecuación contractual durante toda la vigencia del contrato, y en tal evento, serán de su cargo y responsabilidad, los gastos que esto conlleve.

ITEM	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia de levento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/Control a ser implementado	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del contrato?	Responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
												Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
1	INTERNO	PLANEACIÓN	ECONÓMICO	No existen oferentes habilitados para el proceso de selección	Declaratoria del desierta del proceso de selección	3	5	7	EXTERNO	CLUB MILITAR	Desarrollar un adecuado análisis de la oferta del sector	2	5	7	ALTO	SI	CLUB MILITAR AR	Desde la estructuración del proceso	Publicación del proceso	Analizando adecuadamente el mercado, de modo que se identifique claramente los posibles oferentes	Durante la estructuración del proceso
2	INTERNO	SELECCIÓN	OPERACIONAL	Que los interesados no cumplan los indicadores de capacidad financiera ni organizacional	Declaratoria del desierta del proceso de selección	3	5	7	EXTERNO	CLUB MILITAR	Desarrollar un adecuado análisis de los indicadores financieros y de capacidad organizacional	2	5	7	ALTO	SI	CLUB MILITAR	Desde la estructuración del proceso	Hasta la verificación de los requisitos habilitantes	Analizando adecuadamente el mercado, de modo que se identifique claramente los posibles oferentes	Durante la estructuración del proceso
3	EXTERNO	CONTRATACION	OPERACIONAL	No suscripción del contrato	No ejecución del contrato e incumplimiento a la misión institucional	1	1	2	BAJO	CONTRATISTA	Garantía de seriedad de la oferta	1	1	2	BAJO	SI	CLUB MILITR	Desde el cierre del proceso	Hasta la adjudicación	Hacer efectiva la garantía de seriedad de la oferta	Diario

4	EXTERNO	CONTRATACION	OPERACIONAL	Retirar la oferta después del cierre del proceso	Retraso en la etapa precontractual	1	1	2	BAJO	OFERENTE	Garantía de seriedad dela oferta	1	1	2	BAJO	NO	CLUB MILITAR	Desde el cierre del proceso	Hasta la adjudicación	Hacer efectivala garantía de seriedad de laoferta	Diario
5	EXTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	Incumplimiento total o parcial delas obligaciones	Incumplimiento del objeto contractual	2	2	4	BAJO	CONTRATISTA	Garantía de cumplimiento	2	2	4	BAJO	SI	SUPERVISOR	Desde su adjudicación	Hasta el plazode ejecución	Informe de supervisión	En el evento
6	EXTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	Falta de calidadde los bienes a contratar	Deficiencia y mala calidad de los bienes que recibe la Entidad en cumplimiento del contrato	3	5	6	EXTREMO	CONTRATISTA	Garantía de calidad de los bienes	3	5	8	EXTREMO	SI	SUPERVISOR	Desde el plazo de ejecución	Vigencia de lagarantía de calidad	Verificación del cumplimiento de las especificaciones técnicas	En el evento
7	EXTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	Incumplimiento de las obligaciones laborales	Incumplimiento del objeto contractual y violación de los derechos laborales por parte del contratista	1	1	2	BAJO	CONTRATISTA	Garantía de pago de salarios y prestaciones sociales	1	1	2	BAJO	SI	SUPERVISOR	Desde su adjudicación	Hasta el plazode ejecución	Informe de supervisión	Mensual
8	EXTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	Modificación de las especificaciones técnicas	Deficiente calidad en el cumplimiento del objeto contractual	1	4	5	BAJO	CONTRATISTA	Realizar requerimiento oportuno al contratista para que realice las actividades de acuerdo a los términos contratados	1	4	5	ALTO	SI	SUPERVISOR	Desde su adjudicación	Hasta el plazode ejecución	Verificación por parte del delegado al momento derecibir los bienes contratados	En el evento
9	EXTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	Accidentalidad	Perjuicios materiales y ambientales	1	5	6	ALTO	CONTRATISTA	Seguimiento a la entrega	1	5	6	ALTO	SI	CLUB MILITAR	Desde su adjudicación	Hasta el plazode ejecución	Comunicación permanente con el contratista	Contra entrega
10	EXTERNO	PLANEACION/SELECCIÓN/CONTRATACIÓN/EJECUCION	ECONOMICO	Desabastecimiento	Aumento de los precios, demoras, menos cantidades deentrega	2	2	4	BAJO	CONTRATISTA	Previsión dela ocurrencia	2	2	4	BAJO	SI	CLUB MILITAR- CONTRATISTA	Desde su adjudicación	Hasta el plazode ejecución	Verificación de la información por medios de comunicación	Diario
11	EXTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	Cierre de vías deacceso	Demoras y prorrogas enel plazo de ejecución.	2	2	4	BAJO	CONTRATISTA	Verificación de la periodicidad de la ocurrencia	3	3	6	ALTO	SI	CLUB MILITAR - CONTRATISTA	Desde su adjudicación	Hasta el plazode ejecución	Verificación de la información por medios de comunicación	Diario

12	EXTERNO	PLANEACIÓN/SELECCIÓN/CONTRATACIÓN/EJECUCIÓN	FINANCIERA	Variación deprecios y normatividad	Falta de liquidez y condicion esde financiación	3	4	5	ALTO	CONTRATISTA	Análisis para modificación de las condiciones contractuales	3	4	5	ALTO	SI	CLUB MILITAR	Desde su adjudicación	Hasta el plazode ejecución	Verificación dela información permanente con el proveedor	Diario
13	EXTERNO	PLANEACIÓN/SELECCIÓN/CONTRATACIÓN/EJECUCIÓN	REGULATORIO	Cambio de legislación tributaria	Nuevos tributos establecidos	2	4	6	ALTO	ALFM-CONTRATISTA	Verificación normatividadtributaria	2	4	6	ALTO	SI	CLUB MILITAR	Desde su adjudicación	Hasta el plazode ejecución	Verificación de la información por medios de comunicación	Diario
14	EXTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	Transporte delos bienes hasta el lugarde entrega	No entrega delos bienes o Entrega de losmismos en mal estado	1	3	4	BAJO	CONTRATISTA	Seguimientoa la Entrega	1	3	5	ALTO	SI	CLUB MILITAR	Desde su adjudicación	Hasta el plazode ejecución	Comunicación permanente con el contratista	En el evento
15	EXTERNO	EJECUCION	ECONOMICO	Fluctuación de los precios de losinsumos, desabastecimiento y especulación de los mismos	Suspensióndel contrato	3	5	6	EXTREMO	CONTRATISTA	Verificación en los medios de comunicación	3	5	8	EXTREMO	SI	CLUB MILITAR	Desde su adjudicación	Hasta el plazode ejecución	Comunicación permanente con el contratista	En el evento
16	INTERNO	EJECUCIÓN	OPERACIONAL	Los efectos que pueden causar los productos en la salud de las personas o cambio en sus características sensoriales, organolépticas y microbiológicas propias de los alimentos serán por cuenta y riesgo del oferente adjudicatario	Ocasiona la suspensión enel cumplimiento contractual	3	3	6	ALTO	CONTRATISTA	Establecer en el lugar deentrega del bien normas de BPM	2	2	4	BAJO	SI	CLUB MILITAR	Desde su adjudicación	Hasta el plazode ejecución	Mediante la delegación deun supervisor	Diario

14 ANÁLISIS DE LA GARANTÍA A EXIGIR EN LA CONTRATACIÓN

El contratista deberá constituir, a favor del Club Militar, la Garantía Única en los términos del artículo 7 de la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015; que cubra los riesgos, en las cuantías y vigencias:

RIESGOS A ASEGURAR		
AMPAROS	**PORCENTAJE DE VALOR ASEGURABLE**	**VIGENCIA**
Cumplimiento del contrato	Deberán garantizar el cumplimiento general del contrato, el pago de las multas y de la cláusula penal pecuniaria, por el veinte por ciento (20%) del valor del contrato.	Que cubra el plazo de ejecución del mismo y cuatro (04) meses más. De acuerdo Art. 2.2.1.2.3.1.12 del Decreto 1082 de 2015.
Calidad de los bienes	Por un valor equivalente veinte por ciento (20%) del valor del contrato,	Cubrirá el plazo de ejecución del mismo y cuatro (04) meses más.

PARÁGRAFO: **EL CONTRATISTA** deberá Constituir la garantía a favor de EL CLUB MILITAR por los valores y con los amparos previstos en el mismo y mantenerla vigente durante el término establecido por la entidad, así mismo deberá cargarla a la plataforma SECOPII a más tardar dentro los tres (3) días hábiles siguientes a la ACEPTACIÓN del contrato, para la revisión y aprobación por parte del CLUB MILITAR.

15 COBERTURA DE ACUERDOS COMERCIALES

En cumplimiento de lo dispuesto en el numeral 8 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015 y de lo aclarado en el Manual para el Manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación, publicado por la Agencia Colombia Compra Eficiente, se revisaron los siguientes aspectos en cada uno de los Acuerdos Comerciales vigentes con capítulos de contratación pública:

a. La entidad estatal se encuentra incluida en la cobertura del capítulo de compras públicas.
b. La cuantía del proceso lo somete al capítulo de compras públicas.
c. Los bienes y servicios a contratar se encuentran excluidos de la cobertura del capítulo de compras públicas.

A continuación, se presenta la lista de acuerdos comerciales aplicables al presente proceso de contratación:

Acuerdos Comerciales y la Comunidad Andina		Entidad Estatal incluida	Presupuesto del Proceso de Contratación superior al Umbral del Acuerdo comercial	Excepción Aplicable al Proceso de Contratación	Proceso de Contratación cubierto por el Acuerdo Comercial
		SI/NO	**SI/NO**	**SI/NO**	**SI/NO**
Alianza Pacifico	México	SI	NO	NO	NO
	Chile	SI	SI	NO	SI
	Perú	SI	SI	NO	SI
Canadá		SI	NO	NO	NO
Chile		SI	SI	SI	NO
Corea		SI	NO	NO	NO
Costa Rica		SI	SI	NO	SI
Estados Unidos		SI	SI	NO	SI
Estados AELC		SI	SI	NO	SI
México		SI	SI	SI	NO
Triángulo Norte	El Salvador	SI	NO	NO	SI
	Guatemala	SI	NO	NO	SI
	Honduras	SI	NO	NO	SI
Unión europea		SI	SI	NO	SI
Comunidad Andina		N/A	SI	NO	SI

El anterior cuadro se diligencio de acuerdo a la guía del manual para el manejo del acuerdo comercial en proceso de contratación

16 COMPRAS PÚBLICAS SOSTENIBLES

Verificado el Portafolio de Bienes y Servicios Sostenibles – 2013 y la Guía conceptual y metodológica de compras públicas sostenibles, no le son aplicables criterios de sostenibilidad a la presente contratación.

17 DERECHOS DE AUTOR

El Club Militar considera que, en atención a que los productos a desarrollar por parte del contratista no corresponden a aquellos de producción intelectual, no serán objeto de transferencia de los derechos patrimoniales al Club.

18 LIQUIDACIÓN

De conformidad con el artículo 217 del Decreto 019 de 2012, el cual modificó el artículo 60 de la Ley 80 de 1993 y 32 de la ley 1150 de 2007, el contrato será objeto de liquidación. Una vez cumplidas las obligaciones surgidas del contrato de conformidad con lo señalado por el artículo 11 de la Ley 1150 de 2007, las partes de común acuerdo procederán, dentro de los 6 meses calendario siguientes a la fecha de vencimiento del contrato, o a la expedición del acto administrativo que ordene la terminación, o a la fecha del acuerdo que la disponga, a la liquidación por parte del **Club**, mediante acta en la cual constarán las sumas de dinero recibidas por **EL CONTRATISTA** y la contraprestación de éste. En el acta se hará constar el cumplimiento de las obligaciones a cargo de cada una de las partes de acuerdo con lo estipulado en el contrato. El Acta Final de Liquidación llevará la firma de las partes y en vigencia de la garantía única de cumplimiento.

Si **EL CONTRATISTA** no se presenta a la liquidación previa notificación o convocatoria que le haga la entidad, o las partes no lleguen a ningún acuerdo sobre el contenido de la misma, el Club dentro de los dos (2) meses siguientes liquidará en forma unilateral el contrato. Si vencidos los plazos anteriores no se liquida el contrato, el club podrá unilateral o bilateralmente liquidar el contrato dentro de los dos (2) años siguientes.

PARÁGRAFO: En el evento en que el tipo de contratación o la naturaleza de las prestaciones impliquen la existencia de obligaciones exigibles con posterioridad al plazo de ejecución acordado, se deberá realizar una liquidación parcial de aquellas que hayan cesado con el vencimiento del plazo contractual. Para las obligaciones que subsistan, se deberá realizar una liquidación final en la cual se verifique su cumplimiento, teniendo en cuenta que para ésta también se aplicarán los términos y