ORGANISMO: **Estudio Previo No: 9293**

FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA FLA

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

1.1. Datos Generales del proceso que se pretende adelantar

MODALIDAD CONTRACTUAL: LICITACIÓN PÚBLICA

OBJETO: Servicio de Soluciones de Marketing de Campo para el Canal Moderno de la FLA -estrategia de ventas para la visibilidad de los productos y marcas del portafolio de la FLA- mediante el Business Process Outsourcing (BPO).

PRESUPUESTO (VALOR): MIL DOSCIENTOS CINCUENTA Y SEIS MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y SIETE MIL CIENTO CUARENTA Y CUATRO PESOS M.L. ($1.256.467.144) incluido IVA del 19%

PLAZO: OCHO (8) meses desde la suscripción del acta de inicio, sin superar el 17 de diciembre de 2019.

1.2. Descripción de la Necesidad

De acuerdo al último estudio realizado por Nielsen en agosto de 2018, el consumo se estabiliza en lo corrido del año y los menores incrementos de los precios impulsan recuperación del consumo que revierte su tendencia en el último semestre.

Ver ANEXO 1 GRÁFICA 1: CANASTA NIELSEN

El canal moderno de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, debido al cambio de hábitos de los consumidores ha evolucionado de forma óptima adaptándose de acuerdo a cada una de las necesidades requeridas por los consumidores.
En cuanto a los canales de distribución, la Fábrica de Licores de Antioquia presenta un incremento en los supermercados de cadena.

La FLA tiene actualmente la necesidad de seguir satisfaciendo a los consumidores de acuerdo a las exigencias planteadas, así mismo como a las grandes superficies, para lo cual se requiere tener presencia en los Hipermercados más importantes del canal moderno, ya que este es un mercado dinámico que se convierte en un primer impacto que valida un producto para su presentación al consumidor final, por ser una vitrina para todos los consumidores de los productos de gran consumo que generan impacto constante a un consumidor cada vez más exigente y cambiante.

Ver ANEXO 2: GRÁFICA 2: CANALES DE VENTA

La Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia -FLA- es líder en el mercado colombiano de bebidas alcohólicas concentrando más del 50% en volumen de ventas (de acuerdo al último informe de Nielsen con corte al mes de agosto de 2018), el cual se constituye

principalmente por sus marcas insignia Aguardiente Antioqueño y Ron Medellín.

Ver ANEXO 3 GRÁFICA 3: PARTICIPACIÓN DE MERCADEO

Las necesidades que tienen los consumidores actuales nos muestran una multifidelidad que varía de puntos de venta para satisfacer sus necesidades de acuerdo al poder adquisitivo que se tiene, perdiendo la lealtad por un supermercado especifico y realizando una compra complementaria entre los diferentes retailers.

El año pasado un consumidor en promedio visitaba 6 PDV (puntos de venta) para sacar mayor provecho de su dinero, pero al día de hoy esta actividad se realiza entre 9 PDV, lo cual nos genera un mercado cambiante que solicita apoyo de acuerdo a las necesidades de los mismos en cada uno de los canales que se están viendo afectados de forma tanto positiva o negativa.

Este cambio generado por las necesidades de los consumidores propone una necesidad específica para las empresas de productos de gran consumo, la cual radica en aumentar la presencia en los diferentes canales que visita el cliente, evidenciando que producto de acuerdo al portafolio suple la necesidad en cada uno de los canales, generando así una optimización de recursos, atacando la necesidad específica de cada uno de los clientes en los canales y de acuerdo a los productos

Tener una constante comunicación en tiempo real con los consumidores en el canal moderno, nos genera un conocimiento claro y preciso de cada una de las necesidades que estamos logrando satisfacer y de las que no para de esta forma poder cambiarlas, es decir, contar con un equipo de personas que tengan momentos de compra en los puntos de venta que pertenecen al canal moderno, nos aproxima a una realidad de consumo que varía con gran rapidez, todo esto con el fin de mantener las relaciones con el consumidor final que nos muestran los caminos a tomar de acuerdo a las variaciones tanto del consumo como de la venta de los productos propios de la FLA.

Evolucionar al mismo ritmo de las necesidades de los consumidores y canales se hace necesario para el canal moderno y de la misma forma para la FLA, ya que es indispensable que el canal utilizado como vitrina para nuestros productos a los consumidores se dinamice de acuerdo a la necesidad de los mismos, por lo tanto, es indispensable para la evolución del canal moderno, contar con soluciones de marketing de campo - estrategia de ventas para la visibilidad de los productos y marcas del portafolio de la FLA en el año 2018, mediante Business Process Outsourcing (BPO) (estrategia empresarial de subcontratación de procesos del negocio y mercadeo, para la ejecución de tareas específicas que faciliten la operación al interior de las organizaciones), lo cual representa una reducción de costos y recursos considerables para una empresa, debido a que logra potenciar la eficiencia de sus procesos y rentabilizarlos sin tener que invertir gran cantidad de activos, el BPO permite que pueda alcanzar sus planteamientos estratégicos de una manera exitosa.

Lo anterior permite mejorar la administración de las actividades internas y externas de la FLA, el cliente (hipermercado) y el consumidor final; todo esto nos permite promocionar el portafolio de productos, además de fortalecer la comunicación con el shopper y el óptimo desarrollo de las marcas en los puntos de venta.

El marketing de campo y las estrategias de ventas para la visibilidad de los productos y marcas del portafolio, traen grandes beneficios para las compañías, uno de estos, es la detección de riesgos de manera oportuna, lo cual le permitirá a la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia reaccionar oportunamente a las necesidades del mercado, manteniéndonos competitivos frente a otras entidades que comercializan licores en el país, garantizando así la venta de nuestro portafolio de productos a lo largo del canal moderno que se atiende por medio del mismo. Dentro de las estrategias de ventas más comunes utilizadas por la FLA para generar visibilidad de las marcas, se encuentra el mercaimpulso, como parte fundamental para la comercialización de nuestros productos en el canal moderno, toda vez que permite trasmitir las estrategias planteadas internamente al consumidor final, con el fin de mantener una recordación de marca y protegerlas, cuidando así el liderazgo en las categorías.

El objetivo principal del mercaimpulsador es el manejo de exhibiciones, productos, imagen, degustación, impulso de promociones, verificación de precios sugeridos y pedidos para abastecer las cadenas de acuerdo a los agotados que se generan, de manera tal que se satisfagan las necesidades específicas que surgen día a día en el canal moderno; velando así por el cumplimiento y la ejecución de las estrategias de mercadeo en cada uno de los puntos de venta de grandes superficies, con los cuales estamos abarcando públicos diferentes para satisfacer de la misma forma las necesidades que surgen de acuerdo a la variación en cada zona de ubicación.

La presencia de mercaimpulsadores en los puntos de venta genera conocimiento del territorio, de la forma en que se comporta el público que lo visita y de las necesidades de consumo; por lo tanto, contar con un mercaimpulsador en un punto de venta nos genera un afianzamiento directo tanto con el proveedor como con el cliente, ya que va sentir el acompañamiento de la marca.

La experiencia que se ha tenido desde la Subgerencia de Mercadeo y Ventas de la FLA, con la estrategia de mercaimpulsadores ha sido positiva, gracias a los afianzamientos que se tienen en los puntos de venta, tales como la obtención de diferentes exhibiciones adicionales que nos generan mayor visibilidad de marca en comparación con la competencia, logrando así captar la atención de los consumidores y de esta forma más que satisfacer la necesidad es crearla de acuerdo a lo productos que ofrecemos; a su vez, por medio del material POP, el cual refuerza el trabajo realizado por los mercaimpulsadores, generando recordación de la marca, por medio de campañas alusivas a las diferentes celebraciones y temporadas a lo largo del año.

Con el presente proceso se pretende satisfacer las necesidades de atención directa del canal moderno de Antioquia por su importancia estratégica en el proceso de venta de los productos de la FLA y en la cual se requiere una mayor intervención en la interacción con el consumidor final, lo cual se logra con un servicio especializado en soluciones de marketing de campo para el canal moderno de la FLA, constituyendo un elemento fundamental dentro de las mejores prácticas modernas en el mercadeo, para tener presencia de marca en los puntos de venta y acompañamiento a las diferentes estrategias implementadas por la FLA.

1.3. Ubicación del proceso en la estructura del Plan de Desarrollo Departamental.

La necesidad plasmada en el presente estudio previo obedece a servicios necesarios para la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, y así cumplir con sus objetivos, visión y misión, en este sentido por corresponder a un rubro de funcionamiento y no de inversión, no es dado su ubicación dentro de alguna línea- proyecto del plan de desarrollo, por lo tanto, NO APLICA

1.4. Competencia del organismo para adelantar el proceso

El Gobernador del Departamento de Antioquia, mediante Decreto Departamental Nº D 2018070002069 del 30 de julio de 2018, delegó en el Gerente de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, la competencia para la ordenación del gasto, expedir los actos administrativos relativos a la actividad contractual y celebrar los contratos y convenios sin consideración a la cuantía, relacionado con: La misión, objetivos y funciones corporativas establecidos en la Ordenanza No. 12 de 2008 y el Decreto Departamental No. 2575 de 2008 y las demás normas que los modifiquen, reglamenten, adicionen o complementen, las cuales dentro de las funciones de la Subgerencia de Mercadeo y Ventas ha definido las siguientes:

" Dirigir, organizar y controlar las políticas de mercadeo y ventas, con el propósito de desarrollar los planes y estrategias, encaminados al cumplimiento de los objetivos relacionados con la investigación y desarrollo de nuevos productos y la comercialización y venta de productos y subproductos en los diferentes mercados nacionales e internacionales.
" Dirección, seguimiento y control a la estructuración y desarrollo del Plan Estratégico de Mercadeo y Ventas.
" Formular estrategias de mercadeo y publicidad de los diferentes productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia.
" Coordinar y evaluar los estudios para la fijación de precios de venta.
" Coordinar las investigaciones de mercados y el desarrollo de nuevos productos.
" Definir estrategias de ampliación del mercado de productos producidos por la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia.

De acuerdo con las anteriores funciones y con la necesidad de servicio de soluciones de marketing de campo para el canal moderno de la FLA - estrategia de ventas para la visibilidad de los productos y marcas del portafolio de la FLA mediante el Business Process Outsourcing (BPO), está contemplada en el plan de adquisiciones de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, como servicio necesario para la comercialización y distribución de productos de la marca dentro de su giro normal en el desarrollo de su misión, y que por expresa disposición corresponde al señor Gerente de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia la competencia para adelantar el proceso de selección de contratista .

1.5. La forma de satisfacer la necesidad

Se precisa satisfacer esta necesidad mediante un contrato, bajo la modalidad de licitación pública, de acuerdo con las especificaciones técnicas detalladas en el presente estudio previo. Con la Licitación Pública se pretende elegir una empresa idónea y con experiencia en contratos similares al del objeto del presente proceso, para que realice la contratación y

manejo estratégico del personal de impulso, producción y distribución de material POP y todas las operaciones en punto de venta, que permitan la ejecución de estrategias del canal moderno de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquía.

2. EL OBJETO A CONTRATAR, CON SUS ESPECIFICACIONES Y LA IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO A CELEBRAR.

2.1. Objeto

SERVICIO DE SOLUCIONES DE MARKETING DE CAMPO PARA EL CANAL MODERNO DE LA FLA - ESTRATEGIA DE VENTAS PARA LA VISIBILIDAD DE LOS PRODUCTOS Y MARCAS DEL PORTAFOLIO DE LA FLA MEDIANTE EL BUSINESS PROCESS OUTSOURCING (BPO)-

2.1.1 Alcance del Objeto Contractual

Con el presente proceso de contratación, se pretende satisfacer las necesidades de atención directa del canal moderno de Antioquia por su importancia estratégica en el proceso de venta de los productos de la FLA y en la cual se requiere una mayor intervención en la interacción con el consumidor final y de apoyo al detallista, lo cual se logra con el servicio de "Business Process Outsourcing (BPO) que proporcione un servicio especializado en soluciones de marketing de campo para el canal moderno de la FLA", constituyendo un elemento fundamental dentro de las mejores prácticas modernas en el mercadeo, para tener presencia de marca en los puntos de venta y acompañamiento a las diferentes estrategias implementadas por la FLA.

2.2. Especificaciones técnicas

El Departamento de Antioquia - Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, requiere una empresa idónea y con experiencia en contratos similares al del objeto del presente proceso, para que realice la contratación y manejo estratégico del personal de impulso, producción y distribución de material POP y todas las operaciones en punto de venta, que permitan la ejecución de estrategias del canal moderno de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquía. La empresa contratada deberá contar con experiencia mínima de tres (3) años en la prestación de servicios de este tipo. Así mismo, debe garantizar el suministro de material POP en las condiciones, calidades y cantidades requeridas para el desarrollo de los procesos estratégicos en los puntos de ventas.

COMPONENTES QUE CONFORMAN EL OBJETO DEL CONTRATO:

A. PERSONAL
B. NOMINA
C. DISPOSITIVO Y APLICATIVO MOVIL
D. INFORMES
E. UNIFORMES
F. CAPACITACIONES
G. MATERIAL POP
H. PLAN DE INCENTIVOS

A. PERSONAL: El equipo debe estar compuesto por 30 Mercaimpulsadores, dos (2) Coordinadores Junior y un (1) Coordinador Senior, que cumplan con los siguientes requerimientos:

Ver ANEXO 4: PERSONAL REQUERIDO

Nota 1: El Coordinador Senior deberá estar en contacto permanente, por medios digitales y/o presenciales con la FLA algunos días de la semana con el objetivo que se tenga información de primera mano respecto de la ejecución del contrato, lo cual será coordinado con la supervisión del contrato.

Nota 2: El BPO debe contar con un grupo de 30 Mercaimpulsadores y tres (3) Supervisores (1 coordinador Senior y 2 Coordinadores Junior). La FLA no tendrá ningún vínculo laboral con este personal, para lo cual deberá ser informado expresamente al personal contratado para la prestación del servicio y, en consecuencia, su vínculo se contrae única y exclusivamente con el contratista. Así las cosas, el contratista deberá pagar las obligaciones legales, como: nomina, aportes a la seguridad social y parafiscales, incentivos, entre otras obligaciones acordadas entre las partes, y se encargará de todo el manejo y administración de este personal, respondiendo por la totalidad de los actos que realice directamente el contratista y/o sus dependientes, manteniendo a la FLA libre de toda responsabilidad y cargo por los actos que realicen aquellos durante la ejecución del contrato.

B. NÓMINA: Todo el personal dentro de la nómina debe cumplir los siguientes requerimientos:

Ver ANEXO 5: REQUISITOS DEL PERSONAL

C. DISPOSITIVO Y APLICATIVO MOVIL: Todo el equipo de canal moderno debe tener dispositivo móvil y aplicativo móvil, es decir, 33 dispositivos para los 30 mercaimpulsadores y 3 coordinadores. Estos dispositivos deben cumplir con las siguientes especificaciones:

Ver ANEXO 6: DISPOSITIVOS Y APLICATIVO MOVIL

Nota 1: Los coordinadores (2 Junior y 1 Senior), deben tener un plan de voz ilimitado con el cual se logre mantener una comunicación activa con cada uno de los 30 mercaimpulsadores. El contratista debe garantizar que el plan cubra las necesidades de comunicación del cargo en ejecución.

D. INFORMES: Debe presentarse cada mes un informe consolidado el cual es realizado por los coordinadores con la siguiente información:

¢ Estrategia para mantener e incrementar las exhibiciones adicionales en el canal moderno
¢ Diagnóstico y recomendaciones de necesidades reales del mercado en los diferentes puntos del canal moderno

¢ Plan de mejoramiento para optimizar las rutas y los tiempos en el canal moderno
¢ Inventarios - agotados - descodificados.
¢ Análisis de la competencia, actividades realizadas por ellos, todo debe ir soportado con fotografías.
¢ Chequeo de precios del portafolio de productos FLA por punto de venta vs competidores en la categoría

Además, la empresa seleccionada debe realizar una evaluación de desempeño de cada uno de los contratados de manera mensual

NOTA: La persona encargada de nuestra cuenta es quien nos envía este informe y el encargado de realizar las evaluaciones.

E. UNIFORMES: El equipo de canal moderno (30 mercaimpulsadores y 3 coordinadores) debe contar con la siguiente dotación de uniformes dos (2) veces al año:

Ver ANEXO 7: UNIFORMES

Nota 1: Todos los diseños, materiales y piezas de los uniformes deben ser previamente aprobados por la FLA, y el tiempo máximo de entrega después de la aprobación de diseño y materiales es de veinte (20) días.

F. CAPACITACIONES: El equipo de canal moderno (30 mercaimpulsadores y 3 coordinadores) debe ser capacitado con los siguientes criterios:

Ver ANEXO 8: CAPACITACIONES

G. MATERIAL POP: Se realizará la producción de Material POP bajo los siguientes criterios:

Ver ANEXO 9: MATERIAL POP

Nota 1: Cabe destacar que la FLA tendrá la libertad de elegir material POP y empaques especiales diferentes a los mencionados anteriormente, según la estrategia a implementar. La FLA enviara el diseño de cada estrategia de activación para la elaboración y entrega de las piezas publicitarias. El contratista debe producir directamente o a través de terceros y de acuerdo con los precios establecidos en el mercado, teniendo siempre como base tres cotizaciones y sin exceder el presupuesto establecido.

H. PLAN DE INCENTIVOS: El equipo de canal moderno (30 merca impulsadores y 3 coordinadores) participará en un plan de incentivos que tiene los siguientes criterios:

Ver ANEXO 10: PLAN DE INCENTIVOS

NOTA 1: Debe existir una persona responsable de la cuenta, que tendrá contacto con los mercaderistas y los coordinadores. Esta es quien se encarga de monitorear la función de cada uno de los contratados, evaluarlos y estar al tanto de lo que suceda ya que será nuestro contacto directo.

2.2.1 Autorizaciones, permisos, licencias.

Para el presente proceso de contratación no se requiere tramitar permisos o licencias,

2.2.2 Codificación del bien, obra o servicio según las naciones unidas- UNSPSC

Ver ANEXO 11: CLASIFICACIÓN UNSPSC

2.3 Partes.

Contratante: Departamento de Antioquia - Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia
Contratista: Quien resultare adjudicatario en el proceso de selección

2.4. Plazo: Ocho (8) meses a partir de la suscripción del acta de inicio, sin superar el 17 de diciembre de 2019.

2.5. Lugar de ejecución o entrega:

El lugar de ejecución será en los puntos de venta que permitan la ejecución de estrategias del canal moderno de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, los cuales serán determinados por quien ejerza la Supervisión del contrato de la Subsecretaria de Mercadeo y Ventas.

2.6. Identificación del contrato que se pretende celebrar.

De acuerdo con la necesidad de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, el contrato a celebrar es de prestación de servicios, tipificado en el numeral 3 del artículo 32 de la Ley 80 de 1993.

2.7. OBLIGACIONES DE LAS PARTES

2.7.1. Obligaciones Generales de las partes:

1) Perfeccionar conjuntamente la minuta del contrato en los términos previstos, suscripción del acta de inicio, suspensiones o prórrogas, modificaciones y en general las actas que se produzcan en el desarrollo del contrato incluyendo acta de liquidación.
2) Suministrar la información disponible que se requiera para la ejecución del contrato;
3) Apoyar técnicamente el desarrollo del contrato;
4) Coordinar conjuntamente, la realización de actividades que se consideren necesarios en cumplimiento del objeto;
5) Propender por el logro de los productos pactados;
6) Mantener un flujo constante de la información necesaria durante ejecución y liquidación del contrato

2.7.2 Obligaciones del Contratista

1) Presentar informes:

" Resultados del análisis de tiempos y movimientos del canal moderno.
" Estrategia para mantener e incrementar las exhibiciones adicionales en canal moderno.
" Diagnóstico y recomendaciones de necesidades reales de mercadeo en los diferentes puntos del canal moderno.
" Plan de capacitaciones que impacte en la estrategia de ventas de la FLA. Este será previamente aprobado por el Supervisor del contrato.
" Plan de mejoramiento para optimizar las rutas y tiempos en el canal moderno.
" Inventarios -agotados y descodificados.
" Análisis de la competencia, actividades realizadas por ellos, todo soportado con registro fotográfico.
" Chequeo de precios del portafolio de productos FLA por punto de venta vs competidores en la categoría.
" Informe de evaluación del personal.
" Informe consolidado mensual con todas las variables anteriores mencionadas.

2) Personal:
Realizar el proceso completo de selección y contratación del personal requerido para la ejecución del proyecto, teniendo en cuenta entrevistas, exámenes médicos, curso de manipulación de alimentos y todo lo demás que sea necesario para la vinculación

3) Pagos y obligaciones legales:
Realizar los pagos a tiempo de obligaciones laborales tales como aportes parafiscales y a la seguridad social, nomina, de todo el personal contratado para ejecutar el proyecto. El contratista deberá presentar mensualmente a la FLA planilla de pago de aportes a la seguridad social y parafiscales, así como las planillas de pago de nómina.

4) Inducción y capacitación permanente al personal en:
Manejo y conocimiento del portafolio, estrategia, comunicación y expresión oral, etiqueta y protocolo, relaciones interpersonales, actitud positiva, técnicas de merchandising, manejo de exhibición de los productos, servicio al cliente, manejo de objeciones y demás temas inherentes al cargo, según las necesidades de la FLA. Estas capacitaciones se realizarán cada mes, con una duración mínima de dos (2) horas. Los temas de las capacitaciones serán acordadas entre el contratista y el supervisor del contrato.

5) Plan de incentivos:
Realizar propuesta del plan de incentivos conforme a lo estipulado en las especificaciones técnicas.

6) Coordinación del contrato a cargo del contratista:
A través de los coordinadores y con el apoyo del aplicativo móvil y plataforma tecnológica se debe hacer seguimiento a los Mercaimpulsadores y tener una constante comunicación para reporte de novedades, inconsistencias, espacios, competencia. Uno de los coordinadores debe estar presente en todas las actividades realizadas en los puntos de venta como degustaciones, promociones y todo tipo de actividades relacionado con la marca. Adicionalmente, el coordinador Senior debe garantizar la eficiencia y productividad de la ruta de cada Mercaimpulsador.

7) Seguimiento a los Mercaimpulsadores:
Realizar el proceso y seguimiento completo al ingreso de los Mercaimpulsadores a los diferentes puntos de venta. Que cumplan con toda la documentación y especificaciones que los almacenes de cadena exigen para el ingreso y desarrollo de su labor en las diferentes actividades pactadas por la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia.

8) Comunicación de doble vía:
Comunicación continua con la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia de cualquier

novedad que se presente con los Mercaimpulsadores y Coordinadores (incapacidades, reemplazos, inconvenientes en los puntos de venta) y brindar soluciones oportunas en las diferentes situaciones que se puedan presentar, garantizando siempre la prestación del servicio en el sitio determinado según la programación.

9) Uniformes:

Proveer la dotación de uniformes para los mercaimpulsadores y coordinadores. En este caso, los diseños serán entregados por parte de FLA y el contratista se encargará de toda la producción y suministro de estos, además, de velar por la buena presentación y cumplimiento del código de vestuario.

10) Dispositivo Móvil y Aplicativo Móvil:

El contratista deberá contar con un dispositivo móvil y un aplicativo móvil (app) -cualquiera de los disponibles en el mercado- y un aplicativo para los Mercaimpulsadores y coordinadores, que permita conocer en tiempo real todas las operaciones en punto de venta y hacer un seguimiento más efectivo al proyecto. Tanto el aplicativo como el dispositivo deberán cumplir con las especificaciones técnicas del presente estudio previo, y estar disponibles de forma ininterrumpida durante toda la ejecución del contrato, teniendo en cuenta que es la herramienta fundamental para generar todos los informes que se requieren.

El contratista, a través del Coordinador Senior, deberá consolidar la información del aplicativo móvil para garantizar el adecuado desempeño de los Mercaimpulsadores e informar oportunamente a la FLA de cualquier novedad en los puntos de venta.

11) Cobertura:

Área metropolitana y algunos municipios del Departamento de Antioquia, de la región del Urabá y Oriente Antioqueño.

12) Material POP:

Hacer entrega del material POP de acuerdo a las especificaciones técnicas solicitadas y aprobadas por Dirección de Mercadeo.

13) Obligación general:

Cumplir con todas las especificaciones técnicas establecidas en el presente estudio previo, así como las demás obligaciones que se generen en la relación contractual y las exigidas por la Ley.

2.7.3. Obligaciones del Contratante

La FLA se obliga a:

1. Pagar oportunamente de acuerdo a la forma de pago estipulada en el contrato.
2. Suministrar el diseño de todas las piezas requeridas, las cuales se solicitan según la necesidad.
3. Autorizar el ingreso del personal, previo cumplimiento de la normatividad de Seguridad Industrial y de Seguridad Física que tiene establecida la FLA.
4. Aprobar el material P.O.P. por parte de la Dirección de Mercadeo.
5. Validar el cumplimiento de las normas atinentes a las Buenas Prácticas de Manufactura - BPM. De conformidad con la certificación obtenida por la FLA.
6. Realizar la Supervisión del contrato, de acuerdo al Manual de Supervisión.
7. Velar porque el Contratista cumpla con los requisitos normativos y el Manual de Seguridad y Salud en el Trabajo dirigido a contratistas del Departamento de antioquia.

ACUERDO DE SEGURIDAD BASC:

Acuerdos generales:

1. El proveedor asegurará que la información entregada durante el suministro de su producto o servicio sea veraz y confiable.
2. El personal del proveedor deberá cumplir con las normas internas establecidas por la FLA.
3. La FLA y el Contratista cooperarán en caso de presentarse una situación ilícita o sospechosa que ponga en riesgo su imagen o el normal desarrollo de las operaciones.
4. En caso de que el proveedor cuente con certificación BASC, debe entregar copia a la FLA y comunicar por escrito sobre la renovación, cancelación, suspensión o vencimiento del mismo.
5. Tanto el proveedor como la FLA trabajarán unificadamente en pro de la seguridad y confiabilidad de las operaciones.
6. La FLA podrá realizar visita a las instalaciones del proveedor en caso de requerir algún tipo de verificación.
7. Ambas partes actuarán basadas en los principios de la ética empresarial, la buena fe, la lealtad recíproca y la cooperación, siendo esencial el compromiso que asuman en cuanto a no incurrir en conductas que puedan ser catalogadas de desleales o de malas prácticas.

Acuerdos específicos:

1. El proveedor garantizará que las materias primas e insumos no estén contaminadas con sustancias u objetos ajenos a su naturaleza.
2. El proveedor deberá respetar las áreas asignadas y los horarios establecidos por la FLA para las actividades de cargue y descargue de materias primas e insumos.
3. Los conductores y ayudantes deben suministrar los documentos exigidos por la FLA al momento de ingresar a sus instalaciones.
4. El proveedor garantizará que la información contenida en los documentos entregados al momento de la recepción de las materias primas e insumos correspondan a las personas y vehículos que realizan la entrega.

3. LA MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y SU JUSTIFICACIÓN, INCLUYENDO LOS FUNDAMENTOS JURÍDICOS QUE SOPORTAN SU ELECCIÓN.

Conforme a lo preceptuado en el numeral 1 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007 "La escogencia del contratista se efectuará por regla general a través de licitación pública, con las excepciones que se señalan en los numerales 2, 3 y 4 del presente artículo" y en el numeral 5 adicionado por el artículo 94 de la Ley 1474 de 2011.

El presente proceso de selección no se enmarca en ninguna de las excepciones mencionadas, dado que se trata de la escogencia del futuro contratista que se encargará de la ejecución de un contrato cuyo objeto es la "Servicio de soluciones de marketing de campo para el canal moderno de la FLA - estrategia de ventas para la visibilidad de los productos y marcas del portafolio de la FLA mediante el Business Process Outsourcing (BPO)"; por un valor -de acuerdo al presupuesto oficial- de $1.256.467.144 (MIL DOSCIENTOS CINCUENTA Y SEIS MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y SIETE MIL CIENTO CUARENTA Y CUATRO PESOS M.L.) incluido IVA del 19% superándose así la

menor cuantía de la entidad (1000 SMLMV), y lógicamente, la mínima cuantía.

Igualmente, la presente contratación tampoco coincide con los demás supuestos de selección abreviada ni de contratación directa, de acuerdo a la naturaleza del objeto de las prestaciones, características del objeto a contratar, circunstancias de la contratación o destinación del bien, obra o servicio, ni con la naturaleza y características de los contratos de consultoría según la definición traída por el numeral 2 del artículo 32 de la Ley 80 de 1993, que implicaría adelantar un concurso de méritos.
Conforme a lo expuesto, en consideración a la cuantía y a la naturaleza del objeto a contratar; la modalidad de selección aplicable es la Licitación Pública.

4. EL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y LA JUSTIFICACIÓN DEL MISMO, INDICANDO LAS VARIABLES UTILIZADAS PARA CALCULAR EL PRESUPUESTO DE LA CONTRATACIÓN Y LOS RUBROS QUE LO COMPONEN.

4.1 Análisis del sector

4.1.1 Aspectos Generales: La Fábrica de licores y Alcoholes de Antioquia realizó un estudio en el mercado, con el fin de verificar la existencia de empresas con la capacidad de ejecutar el proyecto soluciones de marketing de campo para el canal moderno de la FLA - estrategia de ventas para la visibilidad de los productos y marcas del portafolio de la FLA mediante el Business Process Outsourcing (BPO), encontrando que existen diferentes alternativas de empresas con los que se puede adquirir los servicios de suministro de personal que realicen la labor de mercaimpulsadores, además dar las capacitaciones acordes a su labor con el objetivo de preparar el personal en diferentes temas.

Se debe ampliar mucho más a nivel global la prestación de este servicio, analizando cómo están funcionando estos contratos, porque es tan importante la contratación de estos servicios, que clase de empresas los requieren y lo están haciendo y que riesgo se corren de no tenerlos.
Según medición de AC Nielsen, la Fábrica de licores y alcoholes de Antioquia es la principal Industria de Licores de Colombia con un porcentaje de participación a nivel país del 55 %, seguida de la ELC Empresa de Licores de Cundinamarca con un 18 % y la ILC Industria Licorera de Caldas con un 16 %.

Nuestras principales marcas son las líderes también a nivel nacional en cada una de las categorías:
- Aguardiente Antioqueño es la marca de aguardiente más representativa de Colombia con una participación en el mercado del 54.2 %.
- Ron Medellín es la marca de ron más importante de Colombia con un porcentaje de participación del 51.7 %

Dado que el canal moderno es esa carta de presentación de nuestros productos y de todos los productos de la competencia, por ser una vitrina donde se tiene el primer impacto con los clientes quienes son quienes validan los productos; por eso la necesidad de contar con un grupo de mercaderistas en los puntos del canal modernos porque son las mercaderistas quienes establecen esa relación directa con los clientes, por medio de ellas

se implementan todas las estrategias de recordación de marca lo cual nos puede ayudar a cuidar ese liderazgo que tenemos en nuestras categorías.

4.1.2 Análisis de mercado: El Business Process Outsourcing (BPO) es la estrategia empresarial de subcontratación de procesos del negocio y mercadeo, para la ejecución de tareas específicas que faciliten la operación al interior de las organizaciones, lo cual representa una reducción de costos y recursos considerables para una empresa, debido a que logra potenciar la eficiencia de sus procesos y rentabilizarlos sin tener que invertir gran cantidad de activos, el BPO permite que pueda alcanzar sus planteamientos estratégicos de una manera exitosa.

Para el caso de la FLA es un servicio complementario en la contratación del personal de las mercaderistas, compra de material P.O.P y la instalación en cada uno de los puntos de venta del canal moderno.

El impulso de marca es muy utilizado por las grandes empresas de todos los sectores, en la industria de licores nos encontramos que marcas como AB InBev, Diageo, Pernod Ricard, Industria licorera de caldas se encuentran frecuentemente haciendo impulso de marca, dando degustación lo cual ayuda a impulsar la venta y regalando material P.O.P.

Esta actividad también se ha venido realizando por la FLA desde hace varios años; tenemos presencia diaria en almacenes de cadena como son Éxito, Jumbo, Makro, Merkepaisa, La Vaquita, Mercados Madrid, entre otros muchos supermercados independientes.

4.1.3 Análisis de la demanda: La FLA tiene actualmente la necesidad de seguir satisfaciendo a los consumidores de acuerdo a las exigencias planteadas, así mismo como a las grandes superficies, para lo cual se requiere tener presencia en los Hipermercados más importantes del canal moderno, ya que este es un mercado dinámico que se convierte en un primer impacto que valida un producto para su presentación al consumidor final, por ser una vitrina para todos los consumidores de los productos de gran consumo que generan impacto constante a un consumidor cada vez más exigente y cambiante.

Datos históricos de contratación: Durante varios años la Fábrica de licores y alcoholes de Antioquia ha realizado la contratación del personal de Mercaimpulsadores a través de empresas temporales, las cuales se han limitado solo al tema de selección, contratación, nómina y prestaciones sociales, pero todo el tema de gestión y supervisión de este grupo de personas ha estado a cargo de la FLA, a través de la dirección del canal moderno y los coordinadores asignados.

Aunque la FLA en los últimos años ha realizado diferentes tipos de contratos con empresas temporales para el servicio de Mercaimpuslsadores en esta ocasión se requiere un contrato especial, donde la empresa elegida preste todo el servicio de administración estratégica de este personal y todas las actividades logísticas y la producción y la distribución en punto de venta, mercaimpulsadores y la producción y distribución de material P.O.P; tal y como se ha contratado en las dos ultimas oportunidades.

Ver ANEXO 12: DATOS HISTÓRICOS DE CONTRATACIÓN

4.1.4. Análisis de la Oferta: teniendo en cuenta la importancia que tiene para el canal moderno la visibilidad de sus marcas en los puntos de venta y el porcentaje de ventas que representa este importante canal para la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, se hizo una indagación en el mercado, mediante llamadas telefónicas y consultas por internet, encontrando que existen diferentes alternativas de empresas en nuestra ciudad con gran trayectoria que podrían prestar este servicio ; entre ellas se encuentran por ejemplo Futesa, Adecco, Eficacia , Punto Merca, Prime, Grupo Acción Plus, algunas de ellas con más de 35 años de experiencia en el mercado Colombiano.

Se buscaba que las empresas contaran con experiencia amplia en el manejo de cuentas grandes y medianas, que no tuvieran impedimento para cotizar, no manejara otra cuenta de bebidas alcohólicas y cuya trayectoria en el mercado se encuentre dada por administrar personal de impulso y operaciones en punto de venta para marcas altamente reconocidas en el país. Uso de tecnologías de control de personal y recolección de información que genere inteligencia de mercados creada por la misma empresa o las disponibles en el mercado de las APP. Su experiencia en este tipo de contratos puede potencializar el crecimiento y fortalecimiento de nuestras marcas.

4.2. Presupuesto oficial

El presupuesto oficial para el presente proceso de selección es de $1.256.467.144 (MIL DOSCIENTOS CINCUENTA Y SEIS MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y SIETE MIL CIENTO CUARENTA Y CUATRO PESOS M.L.), incluido IVA del 19 %. Se deja claramente establecido que los precios fijados comprenden todos los gastos en que incurra el contratista para la ejecución oportuna del presente contrato y serán fijos durante la ejecución del mismo.

Ver ANEXO 13: PRESUPUESTO OFICIAL -COTIZACIONES-

El presupuesto oficial se calculó de la siguiente manera:
Se obtuvieron tres (3) cotizaciones de los posibles proponentes para el proceso de contratación: Para este caso se denominan oferta 1, oferta 2 y oferta 3

Los datos considerados para el cálculo del presupuesto oficial son los siguientes:
Cálculo del Presupuesto Oficial:

- Dato 1: Contrato de mercaimpulsadores y coordinadores: que incluye contratación, alquiler equipo y dispositivo móvil, uniformes y capacitaciones.
- Dato 2: Plan de Incentivos
- Dato 3: Material P.O.P

4.3. Forma de pago o de desembolso de los recursos:

EL DEPARTAMENTO DE ANTIOQUIA - FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA, efectuará el pago según la programación del PAC dada por la Secretaría de Hacienda, previa presentación de los respectivos soportes, con el informe de Almacén y de la factura correspondiente, la cual será cancelada dentro de los sesenta (60) días

siguientes a la radicación de los documentos en el Centro de Administración Documental de la FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA, siempre que se hayan aportado las garantías exigidas -si aplica- dentro del plazo fijado en las obligaciones del contratista.

De acuerdo a la Circular No. 0678 del 27 de junio de 2016, por medio de la cual se establece el procedimiento para el control y manejo de facturas de compras de bienes y/o servicios en la FLA, las facturas se radicarán de manera exclusiva en el Centro de Administración Documental, CAD, de la FLA, Caseta de Radicación, de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 12:00 m. y de 1:30 p.m. a 4:00 p.m., hasta los días 25 de cada mes o el día hábil anterior en caso de no ser día laboral. Para el mes de diciembre de cada año, se establecerá un horario especial de recepción de facturas, de acuerdo al cronograma contable y financiero de fin de año.

FACTURACION ELECTRONICA: Con el objeto de dar cumplimiento al Decreto 2242 de 2015 que obliga a algunas empresas a facturar de forma electrónica (RUT Código 37), y que para tal fin las posibilita a través de medios tecnológicos como el correo electrónico.

" Las facturas electrónicas se recibirán de manera exclusiva a través del correo: facturacionelectronica@fla.com.co en formato PDF destinado únicamente para éste fin; lo anterior aplicaría solo para los contribuyentes obligados a la facturación electrónica, de no presentarla de esta forma la factura será devuelta.

NOTA 1: El contratista deberá anexar el certificado de estar a paz y salvo con el sistema de seguridad social integral (Salud, Pensión, Riesgos Profesionales y ARL) y aportes parafiscales (ICBF, Sena y Cajas de Compensación Familiar), de conformidad con el artículo 50 Ley 789 de 2002.

NOTA 2: Para cada factura se realizará el cálculo de las estampillas antes de IVA, las cuales corresponden a un 4.4 %, discriminado de la siguiente manera:

Estampilla Prodesarrollo: El Departamento de Antioquia aplicará la retención del punto seis por ciento (0.6%) por concepto de la estampilla "PRODESARROLLO", al momento de la elaboración del contrato y adiciones suscritas, de conformidad con las Ordenanzas 011 de 1993 y 029 del 31 de agosto de 2017.

Estampilla para el Bienestar del Adulto Mayor: (CBA): El Departamento de Antioquia aplicará la retención del dos por ciento (2%) por concepto de la estampilla "PARA EL BIENESTAR DEL ADULTO MAYOR", al momento de la elaboración del contrato y adiciones suscritas, de conformidad con las Ordenanzas 052 de 1995, 046 del 10 diciembre de 2014 y 029 del 31 de agosto de 2017.

Estampilla Prohospitalaria: El Departamento de Antioquia aplicará la retención del uno por ciento (1%) por concepto de la estampilla "PROHOSPITALARIA", al momento de la elaboración del contrato y adiciones suscritas, de conformidad con las Ordenanzas 036 de 2013 y 029 del 31 de agosto de 2017.

Estampilla Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid: El Departamento de Antioquia

aplicará la retención del punto cuatro por ciento (0.4%) por concepto de la estampilla "POLITÉCNICO COLOMBIANO JAIME ISAZA CADAVID", al momento de la elaboración del contrato y adiciones suscritas, de conformidad con las Ordenanzas 016 de 2009 y 029 del 31 de agosto de 2017.

Estampilla Prodesarrollo Institución Universitaria de Envigado (I.U.E): El Departamento de Antioquia aplicará la retención del punto cuatro por ciento (0.4%) por concepto de la estampilla "INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO", al momento de la elaboración del contrato y adiciones suscritas, de conformidad con las Ordenanzas 012 de 2014 y 029 del 31 de agosto de 2017.

NOTA 3: RETENCION EN LA FUENTE DEL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO:

La FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA, mediante Acuerdo 030, Estatuto Tributario Municipal de 2012 del Municipio de Itagüí, es agente retenedor de Impuesto de Industria y Comercio, para lo cual efectuará RETEICA (Retención en la Fuente del Impuesto de Industria y Comercio) sobre todas las actividades comerciales, industriales y de servicios que se ejerzan en la FLA directa o indirectamente por los proveedores de Bienes o Servicios ubicados en el municipio de ITAGUI.(En caso de que aplique)

Así mismo, los proveedores de Bienes o Servicios que sean seleccionados en un proceso de contratación y el servicio se preste dentro de las instalaciones de la Fábrica de Licores de Antioquia, o su sede fabril esté ubicada en el Municipio de Itagüí (Antioquia), deben presentar el RIT (Registro de Información Tributaria) el cual se diligencia en la Alcaldía de Itagüí, Secretaría de Hacienda, Subsecretaría de Rentas, Industria y Comercio.

NOTA 4: RETENCION EN LA FUENTE A TíTULO DE IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS:

EL DEPARTAMENTO DE ANTIOQUIA - FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA, mediante el artículo 368 del Estatuto Tributario, aplica como agente de Retención en la Fuente a título de Renta, para lo cual efectuará RETEFUENTE (Retención en la Fuente a título de Impuesto de Renta y Complementarios) sobre el total de pagos o abonos en cuenta antes del Impuesto al Valor Agregado "IVA" (en caso que aplique).

Para determinar el valor a retener por concepto de Retención en la Fuente a título de Impuesto de Renta y Complementarios en cada pago o abono en cuenta antes de IVA, EL DEPARTAMENTO DE ANTIOQUIA - FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA, aplicará las modificaciones incorporadas por la reglamentación expedida con ocasión a la Reforma Tributaria, Ley 1819 del 29 de diciembre de 2016, en cuanto a retención en la fuente por rentas de trabajo, dividendos, pagos al exterior, rendimientos financieros, entre otros conceptos se refiera y demás normas legales vigentes a la fecha en Colombia (en caso que aplique).

Para los pagos o abonos en cuenta a las personas o entidades del exterior se deberá tener en cuenta para efectos de Retención en la Fuente los Tratados Internacionales que Colombia tenga vigentes con otros países a la fecha; lo anterior con el fin de evitar la doble tributación. (los cuales podrán ser consultados en el sitio de "Tratados", página Web

"apw.cancilleria.gov.co/tratados/SitePages/BuscadorTratados.aspx?Temald= 41")

NOTA 5: RETENCION EN LA FUENTE A TÍTULO DE IMPUESTO AL VALOR AGREGADO "IVA":

Cuando EL DEPARTAMENTO ANTIOQUIA - FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA efectúe pago o abono en cuenta sujeto a Impuesto al Valor Agregado, "IVA", aplicará Retención en la Fuente a título de IVA del 15% del valor del Impuesto, según lo dispone el artículo 437-1 del Estatuto Tributario Nacional (en caso que aplique).

Cuando se contrate con personas o entidades sin residencia o domicilio que tengan a Colombia como destino para la prestación de un servicio, se deberá aplicar la Retención en la Fuente a título de Impuesto al Valor Agregado "IVA" del 100% del valor del impuesto; así mismo, para servicios prestados desde el exterior que sean usados en Colombia, los mismos serán sometidos a una Retención en la Fuente a título de IVA del 100% del valor del impuesto tomando como base el 19% (tarifa general del IVA aplicable), según lo dispuesto en el artículo 437-1 y 437-2 del Estatuto Tributario Nacional, este último modificado por el artículo 180 de la Ley 1819 del 29 de diciembre de 2016 (en caso que aplique), y demás retenciones o deducciones acorde a la normatividad colombiana vigente al momento del respectivo pago.

Requisitos Mínimos de las Facturas:

Las facturas de venta deben cumplir, como requisito mínimo, las normas fiscales vigentes establecidas en el artículo 617 del Estatuto Tributario y en la Ley 1231 de 2008, en las reformas, reglamentaciones y normatividad que se hayan hecho al mismo:

¢ Toda factura se debe presentar en original y copia y entregarse en el área financiera.
¢ La fecha de elaboración de la factura debe corresponder al mes de su elaboración. De no pactarse fecha específica, el término de vencimiento de las facturas, es de sesenta (60) días calendario a partir de la fecha de recibo de estas por el Centro de Administración Documental de la FLA, previo el cumplimiento de los requisitos acordados para el pago de las mismas.
¢ En la factura se debe hacer alusión al número de contrato, la dependencia responsable, así como el nombre del interventor designado o funcionario responsable, nombre y apellido o razón social y NIT del vendedor o de quien presta el servicio.
¢ Detallar en la factura el concepto del bien o servicio que se está cobrando.
¢ La factura deberá llevar un número que corresponda a un sistema de numeración consecutiva de facturas de venta.
¢ El pago de las facturas al contratista está supeditado al PAC que para el efecto apruebe la Secretaría de Hacienda del Departamento de Antioquia.

4.4. Número de registro en el Banco de Proyectos, Rubro Presupuestal, Certificado de Disponibilidad Presupuestal y Vigencia futura

4.4.1. DEPARTAMENTO

" BANCO DE PROYECTOS: N/ A

" RUBRO PRESUPUESTAL: 1.9.2.90/1133/0-1010 FONDOS COMUNES I.C.L.D.Otros gastos generales de operación, producción y comercialización.
" CDP: No.3700010795 del 22/01/2019 por valor de $1.547.793.195
" VIGENCIA FUTURA: N/A

5. LOS CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE.

En cumplimiento de la selección objetiva del contratista de acuerdo a la modalidad de Licitación Pública, previo cumplimiento de los requisitos habilitantes que se enumeran a continuación, con lo cual se garantiza que la escogencia del contratista se realiza de acuerdo con el ofrecimiento más favorable para la entidad y los fines que esta busca.

5.1.1 CRITERIOS HABILITANTES.

A continuación, se describen detalladamente los criterios habilitantes con que deberán cumplir los oferentes dentro del presente proceso contractual, los cuales serán verificados por la entidad, conforme a las reglas de subsanabilidad previstas en el artículo 5 de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 5 de la Ley 1882 de 2018, que en desarrollo del principio de selección objetiva establece en su parágrafo 1:

"La ausencia de requisitos o la falta de documentos referentes a la futura contratación o al proponente, no necesarios para la comparación de las propuestas no servirán de título suficiente para el rechazo de los ofrecimientos hechos. En consecuencia, todos aquellos requisitos de la propuesta que no afecten la asignación de puntaje, deberán ser solicitados por las entidades estatales y deberán ser entregados por los proponentes hasta el término de traslado del informe de evaluación que corresponda a cada modalidad de selección, salvo lo dispuesto para el proceso de Mínima cuantía y para el proceso de selección a través del sistema de subasta. Serán rechazadas las ofertas de aquellos proponentes que no suministren la información y la documentación solicitada por la entidad estatal hasta el plazo anteriormente señalado.

Durante el término otorgado para subsanar las ofertas, los proponentes no podrán acreditar circunstancias ocurridas con posterioridad al cierre del proceso.

Parágrafo 2. Las certificaciones de sistemas de gestión de calidad no serán objeto de calificación, ni podrán establecerse como documento habilitante para participar en licitaciones o concursos.

Parágrafo 3. La no entrega de la garantía de seriedad junto con la propuesta no será subsanable y será causal de rechazo de la misma.

Parágrafo 4. En aquellos procesos de selección en los que se utilice e mecanismo de subasta, los documentos referentes a la futura contratación o al proponente, no necesarios para la comparación de las propuestas, deberán se solicitados hasta el momento previo a su realización.

Parágrafo 5. En los procesos de contratación, las entidades estatales deberán aceptar la

experiencia adquirida por los· proponentes a través de la ejecución de contratos con particulares".

Teniendo en cuenta el presente proceso de contratación, donde la modalidad utilizada es la Licitación Pública, la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, conforme a la norma citada, establece que los documentos referentes a la futura contratación o al proponente, no necesarios para la comparación de las propuestas, serán solicitados por la entidad y deberán ser entregados por los proponentes hasta el término de traslado del informe de evaluación.

Para determinar los requisitos habilitantes en el presente proceso de contratación se tuvo en cuenta: el riesgo del proceso de contratación; el valor del contrato objeto del proceso de contratación; el análisis del sector económico respectivo; y el conocimiento de fondo de los posibles oferentes desde la perspectiva comercial, de acuerdo a lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.6.2 del Decreto 1082 de 2015.

El Departamento de Antioquia - FLA realizará el análisis técnico, jurídico, financiero y de experiencia de las propuestas con el fin de determinar, de acuerdo con la Ley y las exigencias de este Pliego de Condiciones, cuáles resultan habilitadas para participar en la Licitación Pública.

Las propuestas serán verificadas en cuanto al cumplimiento de los Requisitos Técnicos y los requisitos habilitantes de acuerdo a lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015:

1.1. Requisitos de orden Jurídico	Habilitado/ No Habilitado
1.2. Requisitos de orden Técnico y experiencia	Habilitado/ No Habilitado
1.3. Requisitos de Orden Financiero	Habilitado/ No Habilitado
1. 4. Requisitos de Capacidad Organizacional	Habilitado/ No Habilitado

5.1 Requisitos Habilitantes y de Participación:

5.1.1 Requisitos de Orden Jurídico

Carta de presentación de la propuesta. El formato de carta de presentación de la propuesta entregado por la entidad deberá estar suscrito por quien tenga capacidad jurídica de obligarse, de conformidad con el anexo del pliego de condiciones y deberá ser entregado en original firmado.

Garantía de seriedad de la propuesta. Por un valor correspondiente al diez por ciento (10%) del valor de la oferta y con una vigencia de tres (3) meses contados a partir de la fecha de cierre, término dentro del cual la entidad estima realizar la aprobación de la garantía que avala las obligaciones propias del contrato.

De conformidad con el artículo 2.2.1.2.3.1.2. del Decreto 1082 de 2015. Las garantías que los oferentes o contratistas pueden otorgar para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones son:

1. Contrato de seguro contenido en una póliza.
2. Patrimonio autónomo.
3. Garantía Bancaria.

Nota 1: Con relación a la garantía de seriedad del segundo calificado, se dará aplicación a lo previsto en el numeral 12 inciso segundo del artículo 30 de la Ley 80 de 1.993.

Nota 2: En el caso de declaratoria de desierta, la entidad procederá a devolver la garantía de seriedad de la oferta a los proponentes que lo soliciten por escrito.

Cubrimiento de la garantía de los riesgos derivados del incumplimiento de la oferta. La garantía de seriedad de la oferta de acuerdo a lo establecido en el artículo 2.2.1.2.3.1.6 del Decreto 1082 de 2015, debe cubrir la sanción derivada del incumplimiento de la oferta, en los siguientes eventos:

1. La no ampliación de la vigencia de la garantía de seriedad de la oferta cuando el plazo para la Adjudicación o para suscribir el contrato es prorrogado, siempre que tal prórroga sea inferior a tres (3) meses.
2. El retiro de la oferta después de vencido el plazo fijado para la presentación de las ofertas.
3. La no suscripción del contrato sin justa causa por parte del adjudicatario.
4. La falta de otorgamiento por parte del proponente seleccionado de la garantía de cumplimiento del contrato.

Certificado de Existencia y Representación Legal. Expedido por la cámara de comercio correspondiente, con fecha no mayor a treinta (30) días calendario, anteriores a la fecha de cierre de esta Selección Abreviada Menor Cuantía. En caso de prórroga del proceso de selección, esta certificación tendrá validez con la primera fecha de cierre.

Las sociedades y cada uno de los integrantes de los proponentes que hayan presentado su oferta bajo cualquier modalidad asociativa, deberán acreditar que su duración no será inferior a la del plazo del contrato y dos (2) años más.

Para los proponentes extranjeros sin domicilio en Colombia deberán presentar el documento equivalente del país de origen.

Cédula de ciudadanía vigente. Para el caso de los oferentes que se presenten en su condición de personas naturales, deberán aportar copia de la cédula de ciudadanía. En caso de que se trate de una persona jurídica, deberá aportarse copia de la cédula de ciudadanía del representante legal o quien haga sus veces.

Documento que acredite un Representante Legal domiciliado en el país cuando se trate de proponentes extranjeros. Los proponentes extranjeros pueden estar representados por el mandatario y/o representante de su sucursal (cuando se tenga en Colombia)

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

Certificado de Reciprocidad. Solo aplica para proponentes extranjeros conforme a lo establecido en el artículo 20 de la Ley 80 de 1993, deberá allegar certificación que debe estar acorde con el artículo 2.2.1.2.4.1.3 del Decreto 1082 de 2015. La anterior certificación deberá haber sido expedida con fecha no mayor a treinta (30) días calendario, anteriores a la fecha de cierre del proceso. En caso de prórroga del proceso esta certificación tendrá validez con la primera fecha de cierre.

Lo anterior de acuerdo a lo establecido en el artículo 20 de la Ley 80 de 1993, que indica "en los procesos de contratación estatal se concederá al proponente de bienes y servicios de origen extranjero, el mismo tratamiento y en las mismas condiciones, requisitos, procedimientos y criterios de adjudicación que el tratamiento concedido al nacional, exclusivamente bajo el principio de reciprocidad.

Se entiende por principio de reciprocidad, el compromiso adquirido por otro país, mediante acuerdo, tratado o convenio celebrado con Colombia, en el sentido de que a las ofertas de bienes y servicios colombianos se les concederá en ese país el mismo tratamiento otorgado a sus nacionales en cuanto a las condiciones, requisitos, procedimientos y criterios para la adjudicación de los contratos celebrados con el sector público.

PARÁGRAFO 1°. El Gobierno Nacional, en los acuerdos, tratados o convenios que celebre para estos efectos, deberá establecer todos los mecanismos necesarios para hacer cumplir el tratamiento igualitario entre el nacional y el extranjero tanto en Colombia como en el territorio del país con quien se celebre el mencionado acuerdo, convenio o tratado.

PARÁGRAFO 2°. Cuando para los efectos previstos en este artículo no se hubiere celebrado acuerdo, tratado o convenio, los proponentes de bienes y servicios de origen extranjero podrán participar en los procesos de contratación en las mismas condiciones y con los mismos requisitos exigidos a los nacionales colombianos, siempre y cuando en sus respectivos países los proponentes de bienes y servicios de origen colombiano gocen de iguales oportunidades. El Gobierno Nacional establecerá los mecanismos para asegurar el cumplimiento de la reciprocidad prevista en este parágrafo".

Por su parte el decreto precitado dispuso lo sucesivo sobre la regulación del procedimiento de acreditación o demostración del trato nacional en su artículo 150: "Existencia de trato nacional. La Entidad Estatal debe conceder trato nacional a: (a) los oferentes, bienes y servicios provenientes de Estados con los cuales Colombia tenga Acuerdos Comerciales, en los términos establecidos en tales Acuerdos Comerciales; (b) a los bienes y servicios provenientes de Estados con los cuales no exista un Acuerdo Comercial pero respecto de los cuales el Gobierno nacional haya certificado que los oferentes de bienes y servicios nacionales gozan de trato nacional, con base en la revisión y comparación de la normativa en materia de compras y contratación pública de dicho Estado; y (c) a los servicios prestados por oferentes miembros de la Comunidad Andina de Naciones teniendo en cuenta la regulación andina aplicable a la materia.

El Ministerio de Relaciones Exteriores debe expedir el certificado por medio del cual se acredite la situación mencionada en el literal (b) anterior en relación con un Estado en particular, lo cual no es requerido para acreditar las situaciones a las que se refieren los

literales (a) y (c) anteriores. Para constatar que los oferentes de bienes y servicios nacionales gozan de trato nacional en un Estado, el Ministerio de Relaciones Exteriores debe revisar y comparar la normativa en materia de compras y contratación pública del respectivo Estado para lo cual puede solicitar el apoyo técnico del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y de Colombia Compra Eficiente, dentro de sus competencias legales.

Los certificados para acreditar la condición a la que se refiere el literal (b) anterior deben ser publicados en la forma y oportunidad que para el efecto disponga Colombia Compra Eficiente. La vigencia de los certificados será de dos años contados a partir de la fecha de su expedición, sin perjuicio de que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo o Colombia Compra Eficiente soliciten al Ministerio de Relaciones Exteriores su revisión con ocasión de la expedición de nueva normativa en el Estado sobre el cual se expide el certificado. Colombia Compra Eficiente puede determinar vía circular la forma como el Ministerio de Relaciones Exteriores debe constatar que los oferentes de bienes y Servicios nacionales gozan de trato nacional y de revisar y comparar la normativa en materia de compras y contratación pública para la expedición del certificado".

De acuerdo a lo anterior, es posible que el proponente extranjero no presente este documento, caso en el cual no se le dará trato nacional de acuerdo a lo establecido en las normas precitadas.

Registro Único Tributario (RUT). Documento expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, donde aparezca claramente el NIT del proponente. En caso de Consorcio y/o Unión Temporal, cada uno de sus miembros deberá aportar el respectivo registro o el de la correspondiente forma asociativa en caso de contar con él.

Certificado de Inscripción en el Registro Único de Proponentes (RUP): La información contenida en el certificado deberá estar actualizada y la expedición del certificado no podrá ser mayor a 30 días calendario con anterioridad a la fecha de cierre de la Licitación. En caso de consorcio o unión temporal, cada integrante deberá aportar el registro en forma independiente. La Entidad podrá solicitar en cualquier etapa del proceso, los documentos soportes entregados ante la Cámara de Comercio para obtener la calificación y clasificación, y la solicitud estará sometida a las reglas de requerimiento.

Las personas naturales o jurídicas extranjeras que no tengan domicilio o sucursal en Colombia no están obligadas a presentar el presente requisito.

Ver ANEXO 11: CLASIFICACIÓN UNSPSC

Nota 1: De conformidad con el artículo 2.2.1.1.1.5.2., numerales 1 y 2, la identificación en el Clasificador de Bienes y servicios se realizará hasta el tercer nivel.

Nota 2: El RUP debe aportarse actualizado y en firme, con corte a diciembre 31 de 2018.

Nota 3: La Circular 12 de Agencia Nacional Colombia Compra Eficiente, de fecha 5 de mayo de 2014, estableció: "La clasificación del proponente no es un requisito habilitante sino un mecanismo para establecer un lenguaje común entre los partícipes del Sistema de Compras y Contratación Pública. En consecuencia, las Entidades Estatales no pueden

excluir a un proponente que ha acreditado los requisitos habilitantes exigidos en un Proceso de Contratación por no estar inscrito en el RUP con el código de los bienes, obras o servicios del objeto de tal Proceso de Contratación

Aportes Parafiscales y de Seguridad Social. El proponente deberá acreditar que se encuentra al día en el pago de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral (salud, pensiones, riesgos profesionales), y aportes parafiscales en las cuantías de ley, mediante certificación suscrita por el revisor fiscal y/o representante legal en aquellos casos que sea procedente.

De conformidad con lo dispuesto en la Ley 789 de 2002, cuando se trate de personas jurídicas, se deberá certificar a través del Revisor Fiscal (cuando esté obligado a tenerlo), inscrito en el certificado de existencia y representación legal que se han efectuado los pagos a la seguridad social integral y los aportes parafiscales (SENA, ICBF y Cajas de compensación familiar) dentro de los últimos seis (6) meses anteriores a la fecha de cierre del proceso de selección.
Documentos del Revisor Fiscal: El proponente deberá anexar junto con la propuesta, copia de la cédula de ciudadanía, copia de la tarjeta profesional y certificado digital de antecedentes expedido por la Junta Central de Contadores del Revisor Fiscal.

Planilla integrada de autoliquidación de aportes a la seguridad social integral y aportes parafiscales: El proponente deberá aportar copia de la última planilla integrada de autoliquidación de aportes, del pago de aportes a la seguridad social integral y aportes parafiscales, realizada a través del operador.
Para proponentes extranjeros se tendrá en cuenta la certificación del revisor fiscal indicando si tiene dicha obligación en el territorio colombiano, en caso de tenerlos es necesario cumplir con dicha certificación de acuerdo a lo establecido en el artículo 50 de la Ley 819 de 2003.

Certificados de la Contraloría General de la República Procuraduría General de la Nación, Antecedentes Judiciales de la Policía Nacional y certificado expedido del Sistema Registro Nacional de Medidas Correctivas RNMC. La entidad está en la obligación de verificar que el proponente y su representante legal, no se encuentren reportados como responsable fiscal, no estén incursos en causal de inhabilidad, y no tengan asuntos pendientes con las autoridades judiciales.

Declaración Juramentada de Inhabilidades e incompatibilidades: El proponente deberá aportar documento donde certifique bajo la gravedad del juramento que el representante legal, la sociedad ni sus socios, se encuentran incursos en ninguna inhabilidad, ni incompatibilidad al momento de presentación de la propuesta, conforme a lo establecido En las Leyes 80 de 1993, 1150 de 2007, 1474 de 2011 y demás normas sobre la materia.

Declaración Juramentada de multas y sanciones: proponente deberá aportar documento donde certifique bajo la gravedad del juramento que en los últimos dos (2) años, ni el representante legal, ni la sociedad, ni sus socios, han sido objeto de multas o sanciones a consecuencia de incumplimientos.

OTRAS CONSULTAS: La entidad realizará además de las mencionadas las siguientes

consultas:

- Verificación OFAC. La entidad está en la obligación de verificar que el proponente y su representante legal, no se encuentren reportado en las listas de sanciones que administra la OFAC. (Oficina de Activos Extranjeros Controles bajo el Departamento del Tesoro de EE.UU).
- Verificación INTERPOL. La entidad está en la obligación de verificar que el proponente persona natural y el representante legal del proponente persona jurídica, no tengan circular roja de INTERPOL (Organización Internacional de Policía Criminal

5.1.2 Requisitos de Orden Técnico

5.1.2.1 Propuesta Técnica: El proponente deberá entregar una propuesta técnica de conformidad con las especificaciones técnicas establecidas en los estudios y documentos previos, además de lo indicado en el pliego de condiciones.

El proponente deberá presentar con su propuesta una carta de compromiso firmada por el representante legal en la cual se compromete a entregar la producción de material P.O.P en un tiempo no mayor a veinte (20) días calendario, contados a partir de la fecha del pedido.

Así mismo, debe garantizar el suministro del material P.O.P en las condiciones, calidades y cantidades requeridas para el desarrollo de los procesos estratégicos en los puntos de ventas.

La producción de las piezas de comunicación contempladas en el presente proceso deberá cumplir con las características técnicas establecidas por el canal moderno. En el evento que alguna de estas no cumpla con los requisitos establecidos la firma contratada será la responsable de hacer los ajustes requeridos, asumirá los costos que estos cambios impliquen y establecerá con el canal moderno los plazos de entrega siempre teniendo en cuenta las fechas fijadas por el supervisor.

5.1.2.2 Experiencia

El proponente deberá acreditar hasta en tres (3) contratos con objeto igual o similar al del presente proceso, cuyo valor sumado debe ser de mínimo el 70% del presupuesto oficial, expresado en SMMLV y de conformidad a la siguiente clasificación UNSPSC: ver ANEXO 11

5.1.3 Requisitos de Orden Financiero

La capacidad financiera (CF) será calculada en consideración a la información que aparezca en el RUP a diciembre 31 de 2017, o en caso de tenerlo actualizado, se verificará la información con corte a diciembre 31 de 2018 .

Para la evaluación de los requisitos habilitantes de capacidad financiera y capacidad organizacional con sus respectivos indicadores, la entidad extraerá la información del Registro Único de Proponentes, conforme a lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.5.3. Del

Decreto 1082 de 2015.

Información para Nacionales y Extranjeros con domicilio en Colombia: El Registro Único de Proponentes RUP, es obligatorio para los proponentes nacionales y extranjeros con domicilio en Colombia, y debe aportarse actualizado y en firme, con corte a diciembre 31 de 2018.

Información Extranjeros sin domicilio en Colombia: Cuando se trate de personas jurídicas extranjeras sin domicilio en Colombia, la información de las condiciones financieras estará soportada en el último Balance General y el Estado de Resultados de la persona jurídica extranjera, que será la que se inscriba como proponente.

La información deberá presentar a la última fecha de actualización de país de origen, a saber, el 31 de diciembre de 2018 o si la fecha es diferente, deberá certificar la fecha de corte de conformidad con la normatividad del país de su domicilio.

Cuando se trate de personas jurídicas extranjeras sin domicilio en Colombia y la información financiera se encuentre en moneda diferente al peso colombiano y/o en idioma diferente al español, esta deberá presentarse en traducción oficial al español y ser valorada en pesos colombianos a la TRM del día de corte de sus últimos estados financieros aprobados.

Así mismo, debe incluirse certificación suscrita por el Representante Legal, el Contador púbico y revisor Fiscal o quien se encuentre obligado a hacerlo de acuerdo con la normativa del país de origen, en donde se detalle cada uno de los indicadores para la capacidad financiera y la capacidad organizacional, anexando la tarjeta profesional o la certificación oficial de la calidad o condición en la que actúa el certificador de acuerdo con la Ley.

Información para proponentes Empresas Industriales y Comerciales del Estado y las Sociedades de Economía Mixta: No se requerirá RUP, cuando se trate de empresas industriales y comerciales del estado y las sociedades de economía mixta, cuando su objeto social tenga relación con el objeto a contratar. La información de las condiciones financieras estará soportada en el último Balance General y el Estado de Resultados de la persona jurídica publica, que será la que se inscriba como proponente; además de anexar.

Lo anterior atendiendo al inciso segundo del artículo 6 de la Ley 1150 de 2007, que a su tenor indica.

"No se requerirá de este registro, ni de calificación ni de clasificación, en los casos de contratación directa; contratos para la prestación de servicios de salud; contratos cuyo valor no supere el diez por ciento (10%) de la menor cuantía de la respectiva entidad; enajenación de bienes del Estado; contratos que tengan por objeto la adquisición de productos de origen o destinación agropecuaria que se ofrezcan en bolsas de productos legalmente constituidas; los actos y contratos que tengan por objeto directo las actividades comerciales e industriales propias de las empresas industriales y comerciales del Estado y las sociedades de economía mixta y los contratos de concesión de cualquier índole. En los casos anteriormente señalados, corresponderá a las entidades contratantes cumplir con la

labor de verificación de las condiciones de los proponentes".

La capacidad económica y financiera de los proponentes permitirá determinar si es habilitado o no para participar en el proceso y deberá cumplir lo requerido en estos pliegos de condiciones, dichos indicadores se calculan en forma independiente por cada uno de los participantes, aclarando que si son Consorcios ó Uniones Temporales deberán tener en cuenta lo siguiente:

Para los Consorcios y Uniones Temporales, la entidad calculará los indicadores de capacidad financiera (índice de liquidez, índice de endeudamiento y razón de cobertura de intereses) y capacidad organizacional (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo) de acuerdo a la participación de los proponentes que conforman el Consorcio o Unión Temporal, tal como se explica más adelante.

Posteriormente se toma la participación de cada uno de ellos, y en esa forma se aplicará a cada indicador, lo cual da como resultado el valor correspondiente al 100% de su conformación, con el fin de dar más claridad se pone el siguiente ejemplo: Consorcio XXXX, el cual se conforma por 3 empresas que son A, B y C

Ver ANEXO 14: EJEMPLO PARTICIPACIÓN CONSORCIOS Y UNIONES TEMPORALES

Con base en el cuadro anterior concluimos: que el indicador del ejemplo para este consorcio es de 0.91, el cual es el valor que determina si cumple o no con el requisito solicitado en los términos de condiciones.

INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA

ÍNDICE DE LIQUIDEZ (IL)

Índice de Liquidez = (Activo Corriente / Pasivo Corriente) = Mayor o igual a 1

Las modalidades de asociación lo cumplen de manera ponderada de acuerdo con el porcentaje de participación.

Para calcular el índice de liquidez se tomarán en cuenta las partidas que se encuentren certificadas en el RUP.

INDICE DE ENDEUDAMIENTO (E)

Índice de Endeudamiento = (Pasivo Total / Activo Total) = Menor o igual al 70 %

Las modalidades de asociación lo cumplen de manera ponderada de acuerdo con el porcentaje de participación.

Para calcular el nivel de endeudamiento se tomarán en cuenta las partidas que se encuentren certificadas en el RUP

RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES:

(Utilidad operacional / gastos de intereses) = Mayor o igual a 3 veces

5.1.4 Requisitos de Orden Capacidad Organizacional

(Miden el rendimiento de las inversiones y la eficiencia en el uso de activos del interesado)

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO:
(Utilidad operacional / patrimonio) = Mayor o igual al 3%

RENTABILIDAD DEL ACTIVO:
(Utilidad operacional / activo total) = Mayor o igual al 2%

NOTA: La Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquía evaluará los indicadores financieros de capacidad financiera y de capacidad organizacional para los consorcios y uniones temporales de acuerdo a la participación de los proponentes que conforman los consorcios o la unión temporal, o sea en forma ponderada, para todos los indicadores los cuales se anexan de conformidad al pliego de condiciones.

5.2. Criterios de Evaluación

Las propuestas seleccionadas, es decir, aquellas que cumplan con los criterios habilitantes y con las especificaciones técnicas o condiciones esenciales del servicio, pasaran a la etapa de calificación.
Para la ponderación de las propuestas, la entidad tendrá en cuenta los siguientes factores y puntajes máximos asociados, que le permitan escoger la propuesta más favorable:

Ver ANEXO 15: CRITERIOS DE EVALUACIÓN

De acuerdo con el puntaje obtenido por cada uno de los proponentes, se establecerá un orden de elegibilidad para la adjudicación del contrato.

a. PROPUESTA ECONÓMICA (650 PUNTOS)

La GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA -FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA verificará que el FORMULARIO DE PROPUESTA ECONÓMICA aportado con la propuesta y realizará la evaluación del factor PRECIO a las propuestas habilitadas teniendo en cuenta solamente el valor total de la propuesta corregida (si a ello hubiere lugar), de acuerdo con la siguiente formula, cuya estructura permite asignar el mayor puntaje a la propuesta que presente el MENOR precio, y asignar puntaje de manera proporcional a las demás:

P = Pe x Pm / Pi

Donde,

P: Puntaje
Pe: 650
Pm: Valor de la propuesta más BAJA

Pi: Valor de la propuesta EVALUADA

NOTAS: Todas las operaciones aritméticas se realizarán mediante el sistema de REDONDEO A DOS CIFRAS DECIMALES.

b. ESTÍMULO A LA INDUSTRIA NACIONAL (100 PUNTOS)

Con el fin de establecer el apoyo que los proponentes NACIONALES o EXTRANJEROS otorguen a la industria nacional en virtud de los dispuesto en el artículo 2 de la ley 816 de 2003, deberán anexar a la propuesta certificación en la cual conste la procedencia, nacional o extranjera del personal que será puesto al servicio en la ejecución del contrato.

NOTA: La omisión de la información requerida en este numeral, no será subsanable por ser factor de ponderación, en todo caso, la no presentación de la información requerida no restringe la participación del proponente, ni es causal de rechazo de la propuesta.
El documento contentivo del ofrecimiento del requisito de Apoyo a la Industria Nacional deberá ser anexado por el proponente con la propuesta y no será admitido con posterioridad a la fecha y hora del cierre para la entrega de propuestas, por ser factor de ponderación de las propuestas.

De no presentar carta destinada al proceso especifico que contenga el ofrecimiento aquí establecido y en las condiciones previstas en este pliego de condiciones no se otorgará puntaje por este factor.

Este factor se evaluará con base en la Ley 816 de 2003 con el fin de garantizar el Apoyo a la Industria Nacional con fundamento en la documentación aportada de acuerdo con el presente Pliego de Condiciones, así:

" Cuando el proponente oferte servicios con el 100% de personal nacional, en lo correspondiente al objeto del presente proceso de selección, se le asignarán 100 puntos.
" Cuando el proponente oferte servicios con personal nacional y extranjero, en lo correspondiente al objeto del presente proceso de selección, se le asignará 75 puntos.
" Cuando el proponente oferte servicios con personal extranjero, en lo correspondiente al objeto del presente proceso de selección, se le asignará 50 puntos.

En el caso de consorcios o uniones temporales, el puntaje se asignará de acuerdo con el componente nacional o extranjero ofrecido conforme a lo indicado en este numeral

c. CALIDAD (240 Puntos)

En este ítem de Calidad se tienen 3 criterios a calificar:

1. Coordinador de la Cuenta con experiencia
2. Experiencia de la empresa en procesos similares
3. Persona adicional.

COORDINADOR DE LA CUENTA CON EXPERIENCIA: Se otorgarán 100 puntos a la empresa que tenga en su propuesta

EXPERIENCIA DE LA EMPRESA EN PROCESOS SIMILARES: Se otorgarán 100 puntos a aquella empresa que demuestre experiencia de tres (3) años en procesos similares.

PERSONA ADICIONAL: Se otorgará puntaje de hasta 40 puntos como factor de evaluación, como se detalla a continuación:

1 persona adicional 15 puntos
2 personas adicionales 40 puntos

d. PUNTAJE ADICIONAL PARA PROPONENTES CON TRABAJADORES CON DISCAPACIDAD (10 PUNTOS)

De conformidad con el Decreto 392 de 2018 "Por el cual se reglamentan los numerales 1, y 8 del artículo 13 de la Ley 1618 de 2013, sobre incentivos en Procesos de Contratación en favor de personas con discapacidad", se establece como criterio de evaluación, que otorga el 1% del total de los puntos establecidos para la presente licitación pública (10 Puntos), que acrediten la vinculación de trabajadores con discapacidad en su planta de personal.

Conforme a la Sección 4 del Capítulo 2 del Título 1 de la Parte 2 del Libro 2, del Decreto 1082 de 2015, artículo 2.2.1.2.4.2.6.

En los procesos de licitaciones públicas y concursos de méritos, para incentivar el sistema de preferencias a favor de las personas con discapacidad, las entidades estatales deberán otorgar el uno por ciento (1%) del total de los puntos establecidos en el pliego de condiciones, a los proponentes que acrediten la vinculación de trabajadores con discapacidad en su planta de personal, de acuerdo con los siguientes requisitos:

1. La persona natural, el representante legal de la persona jurídica o el revisor fiscal, según corresponda. certificará el número total de trabajadores vinculados a la planta de personal del proponente o sus integrantes a la fecha de cierre del proceso de selección.
2. Acreditar el número mínimo de personas con discapacidad en su planta de personal, de conformidad con lo señalado en el certificado expedido por el Ministerio de Trabajo, el cual deberá estar vigente a la fecha de cierre del proceso de selección.

Verificados los anteriores requisitos, se asignará el 1 % (10 PUNTOS), a quienes acrediten el número mínimo de trabajadores con discapacidad, señalados a continuación:

ANEXO 16: PUNTAJE POR NUMERO DE TRABAJADORES CON DISCAPACIDAD

Para obtener el puntaje debe cumplir con el total de trabajadores con discapacidad requeridos, según el número total de trabajadores de la planta de personal del proponente.

Tipo Requisito	Requisito	Descripción del Requisito	Requerido

Tipo Requisito Habilitante	Requisito	Descripción del Requisito	Requerido
Habilitante			
JURIDICA	2	Carta de presentación de la propuesta	SI
JURIDICA	1	Fotocopia cedula persona natural o Repres.Legal P. juridicas	SI
JURIDICA	13	Certificado de Existencia y Representación Legal	SI
JURIDICA	4	Garantía de seriedad de la propuesta	SI
JURIDICA	14	Fotocopia Registro Único Tributario (RUT)	SI
JURIDICA	22	Cerificado del Registro Unico de Proponentes RUP	SI
JURIDICA	3	Certificado de Reciprocidad	EN CASO QUE APLIQUE
JURIDICA	11	Certificado de no sanciones o incumplimiento	SI
JURIDICA	9	Certificación del pago de parafiscales y aportes a la seguri	SI
JURIDICA	19	Declaración de Inhabilidades e Incompatibilidades	SI
JURIDICA	10	Certificación Responsabilidad Fiscal	VERIFICADO POR LA ENTIDAD
JURIDICA	12	Certificado de antecedentes disciplinarios	DEL REVISOR FISCAL - VERIFICADO POR LA ENTIDAD
JURIDICA	20	Copia de la Tarjeta Profesional	Y CC. DEL REVISOR FISCAL- VERIF. POR LA ENTIDAD
JURIDICA	5	Acreditación representante domiciliado Col para extranjeros	CUANDO APLIQUE
JURIDICA	8	Autorización de la junta o asamblea de socios	CUANDO APLIQUE
JURIDICA	7	Documento de conformación de la Unión Temporal, Consorcios u	CUANDO APLIQUE

Tipo Requisito Habilitante	Requisito	Descripción del Requisito	Requerido
TECNICA	5	Conformidad con las especificaciones técnicas	SI
TECNICA	8	Experiencia Acreditada mayor o igual a	MIN.70% PPTO. OFICIAL -SMMLV- (3 CONTRATOS)
LOGISTICA	7	Índice de liquidez igual o superior a	MAYOR O IGUAL A 1
LOGISTICA	3	Índice de endeudamiento igual o inferior a	MENOR O IGUAL AL 70%
LOGISTICA	14	Rentabilidad del patrimonio	MAYOR O IGUAL AL 3%
LOGISTICA	15	Rentabilidad del activo	MAYOR O IGUAL AL 2%

Tipo Criterio de Calificación	Criterio	Descripción del Criterio	Requerido	Puntaje Max
PRECIO	0001	Menor precio	SI	650
CALIDAD	0014	Estimulo a la Industria Nacional	SI	100
CALIDAD	0015	Capacidad tecnica	SI	240
CALIDAD	0028	Puntaje adicional proponentes trabajadores con discapacidad	SI	10

6. EL ANALISIS DEL RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO.

Ver Anexo.

7. LAS GARANTÍAS QUE LA ENTIDAD ESTATAL CONTEMPLA EXIGIR EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN.

Se deben amparar los riesgos que corresponden a aquellos derivados de la etapa precontractual a través de la garantía de seriedad de la oferta, de acuerdo a los siguientes requisitos:

Garantía de seriedad de la oferta: Por un valor correspondiente al diez por ciento (10%) del valor de la oferta y con una vigencia desde el momento de presentación de la oferta

hasta la aprobación de la Garantía que ampara los riesgos propios de la etapa contractual.

No obstante, el proponente para efectos de la presentación de la garantía de seriedad, la podrá expedir con una vigencia de tres (3) meses contados a partir de la fecha de cierre del proceso de contratación, término dentro del cual la entidad estima realizar la aprobación de la garantía que avala las obligaciones propias del contrato.

Adicionalmente, con ocasión de la suscripción del Contrato, el contratista deberá prestar Garantía Única que avale los siguientes riesgos:

Se establece como mecanismo de garantía de cumplimiento del contrato y de las obligaciones emanadas del mismo, las establecidas conforme lo establece la SECCIÓN 3 GARANTÍAS, SUBSECCIÓN 1 GENERALIDADES, artículos del 2.2.1.2.3.1.1 al 2.2.1.2.3.4 del Decreto 1082 de 2015, así:

" Cumplimiento: Equivalente al quince por ciento (15%) del valor del contrato, con una vigencia igual al plazo del contrato y seis (6) meses más.
" Calidad del Servicio: Equivalente al quince por ciento (15%) del valor del contrato con una vigencia igual al plazo del contrato y seis (6) meses más.
"
Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones de personal: Equivalente al cinco por ciento (5%) del valor del contrato con una vigencia igual al plazo del contrato y tres (3) años más.

CLASE DE GARANTÍAS:

De acuerdo con lo establecido en el artículo 2.2.1.2.3.1.2 del Decreto 1082 de 2015, las clases de garantías que se pueden otorgar para asegurar el cumplimiento de las obligaciones son:

1. Contrato de seguro contenido en una póliza.
2. Patrimonio autónomo
3. Garantía bancaria

Amparo	Descripción Amparo	%	Cant. SMLMV	Duración Adicional	Periodo
CUMP	CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO	15,00		6	MESES
CALI	CALIDAD DEL SERVICIO	15,00		6	MESES
PRES	PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES E INDEMNIZACIÓN DEL	5,00		3	AÑOS

Amparo	Descripción Amparo	%	Cant. SMLMV	Duración Adicional	Periodo
	PERSONAL				

8. LA INDICACIÓN DE SI EL PROCESO DE CONTRATACIÓN ESTA COBIJADO POR UN ACUERDO COMERCIAL

De conformidad con la SECCIÓN 4 -APLICACIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES, INCENTIVOS, CONTRATACIÓN EN EL EXTERIOR Y CON ORGANISMOS DE COOPERACIÓN-, SUBSECCIÓN 1 -ACUERDOS COMERCIALES Y TRATO NACIONAL, se debe verificar:

" Si la cuantía del proceso lo somete al capítulo de compras públicas.
" Si la entidad estatal se encuentra incluida en la cobertura del capítulo de compras públicas.
" Si los bienes y servicios a contratar no se encuentran excluidos de la cobertura del capítulo de compras públicas.

Umbrales

Los Capítulos de Contratación Pública definen los valores específicos de contratación que constituyen el piso a partir del cual se activa la aplicación de las obligaciones del Capítulo de compras públicas y el Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación, actualizado el 29/01/2018 por la Agencia Nacional de Contratación Colombia Compra eficiente.

Tratados con los cuales aplica TLC o Acuerdo Comercial del servicio a contratar
Tratado vigente con Alianza Pacífico (únicamente con Chile y Perú)
Listada: SÍ
Umbral establecido:
Bienes y servicios a partir de: $834'618.000
Obras a partir de: $20.865'438.000
Exclusión: NO
Contratación Cobijada: SI

Tratado vigente con Chile
Listada: SÍ
Umbral establecido:
Bienes y servicios a partir de: $836'008.000.
Obras a partir de: $20.900'211.000.
Exclusión: NO
Contratación Cobijada: SI

Tratado vigente con Corea
Listada: SÍ
Umbral establecido:
Bienes y servicios a partir de: $834'620.000
Obras a partir de: $62.596'500.000

Exclusión: NO
Contratación Cobijada: SI

Tratado vigente con Estados AELC - Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.
Listada: SÍ
Umbral establecido:
Bienes y servicios a partir de: $788'071.000
Obras a partir de: $19.701'769.000.
Exclusión: NO
Contratación Cobijada: SI

Tratado vigente con los Estados Unidos de América
Listada: SÍ
Umbral establecido:
Bienes y servicios a partir de: $1.481'116.000.
Obras a partir de: $20.868'078.000.
Exclusión: NO
Contratación Cobijada: NO

Tratado vigente con Costa Rica
Listada: SÍ
Umbral establecido:
Bienes y servicios a partir de: $1.481'116.000.
Obras a partir de: $20.868'078.000.
Exclusión: NO
Contratación Cobijada: NO

Tratado vigente con: Triángulo Norte (únicamente con El Salvador y Guatemala)
Listada: SI
Umbral establecido: Es aplicable a los Procesos de Contratación a partir del límite inferior de la menor cuantía (para el año 2019, la menor cuantía es desde $82'811.600, conforme a la Resolución 2019090000021 de 21/01/2019, emanada de la Secretaría General de la Gobernación de Antioquia.
Exclusión: NO
Contratación Cobijada: SI

Tratados vigentes con: UNIÓN EUROPEA
Listada: SÍ
Umbral establecido:
Bienes y servicios a partir de: $777'100.000.
Obras a partir de: $19.427'500.000.
Exclusión: NO
Contratación Cobijada: SI

Tratado (s) vigentes con: CAN (Bolivia, Ecuador y Perú)
Listada sí/no: SÍ
Umbral: En razón a que no fue establecido Umbral, las contrataciones que requieran la

publicación de una invitación abierta a participar o a presentar ofertas, están cubiertas.
Exclusión: NO
Contratación Cobijada: SI

Se tendrá en cuenta lo establecido en el parágrafo segundo del artículo 20 de la Ley 80, Decreto Ley 019 de 2012 y el artículo 2.2.1.2.4.1.3 del Decreto 1082 de 2015, se otorgará tratamiento de bienes y servicios nacionales a aquellos de origen extranjero en procesos de selección nacionales, siempre que cumplan con alguna de éstas condiciones:

A. Que Colombia haya negociado trato nacional en materia de compras estatales con dicho país.
B. Que el país del proponente extranjero, con el que no se hubiere negociado trato nacional, las ofertas de bienes y servicios colombianas, reciban el mismo tratamiento otorgado a sus bienes y servicios nacionales

9. CONVOCATORIAS LIMITADAS A MIPYME.

De acuerdo a lo establecido en el artículo 2.2.1.2.4.2.2. del Decreto 1082 de 2015, La Entidad Estatal debe limitar a las Mipyme nacionales con mínimo un (1) año de existencia la convocatoria del Proceso de Contratación en la modalidad de licitación pública, selección abreviada y concurso de méritos cuando:

1. El valor del Proceso de Contratación es menor a ciento veinticinco mil dólares de los Estados Unidos de América (US$125.000), liquidados con la tasa de cambio que para el efecto determina cada dos años el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; y
2. La Entidad Estatal ha recibido solicitudes de por lo menos tres (3) Mipyme nacionales para limitar la convocatoria a Mipyme nacionales. La Entidad Estatal debe recibir estas solicitudes por lo menos un (1) día hábil antes de la Apertura del Proceso de Contratación.

Por lo anterior, NO debe limitarse a MIPYMES por cuanto el valor del proceso de contratación es superior a US 125.000, -Información suministrada por MinCIT. la que aparece publicada en la Agencia Nacional de Contratación Colombia Compra Eficiente: https://www.colombiacompra.gov.co/compradores/secop-i/valores-partir-de-los-cuales-son-aplicables-los-acuerdos-comerciales

10. ACTO ADMINISTRATIVO POR MEDIO DE LA CUAL SE CONFORMÓ EL COMITÉ ASESOR Y EVALUADOR DEL PROCESO CONTRACTUAL.

Mediante Resolución No. S2019060004669 del 13/02/2019, se designó el Comité Asesor y Evaluador y sus integrantes, así:

Rol Jurídico: LILIANA PATRICIA BOTERO CASTRO - Profesional Universitario - Dirección de Apoyo Legal.
Rol Logístico: JHONAIRO MENA OCAMPO - Profesional Universitario de Mercadeo- Dirección de Mercadeo
Rol Técnico: ANA MARIA MARTINEZ LOPEZ - Directora Operativa de Ventas - Dirección de Ventas

11. TIPO DE SUPERVISIÓN Y/O INTERVENTORIA

Conforme el Manual de Supervisión e Interventoría del Departamento de Antioquia la supervisión es interna Tipo C, en virtud a que el objeto del proceso contractual no presenta mayor complejidad.

12. ANEXOS

" CDP
" Resolución de designación del Comité Asesor y Evaluador
" Cotizaciones

ANEXO 1: GRAFICA 1: CANASTA NIELSEN
ANEXO 2: GRAFICA 2: CANALES DE VENTAS
ANEXO 3: GRAFICA 3: PARTICIPACIÓN DE MERCADEO
ANEXO 4: PERSONAL REQUERIDO
ANEXO 5: REQUISITOS DEL PERSONAL
ANEXO 6: DISPOSITIVOS Y APLICATIVOS MÓVILES
ANEXO 7: UNIFORMES
ANEXO 8: CAPACITACIONES
ANEXO 9: MATERIAL POP
ANEXO 10: PLAN DE INCENTIVOS
ANEXO 11: CLASIFICACIÓN UNSPSC
ANEXO 12: DATOS HISTÓRICOS DE CONTRATACIÓN
ANEXO 13: PRESUPUESTO OFICIAL -COTIZACIONES-
ANEXO 14: EJEMPLO PARTICIPACIÓN CONSORCIOS Y UNIONES TEMPORALES
ANEXO 15: CRITERIOS DE EVALUACIÓN
ANEXO 16: PUNTAJE POR NÚMERO DE TRABAJADORES CON DISCAPACIDAD
ANEXO 17: EL ANALISIS DEL RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO

LILIANA PATRICIA BOTERO CASTRO
Rol Jurídico

JOHNAIRO MENA OCAMPO
Rol Logístico

ANA MARIA MARTÍNEZ LÓPEZ
Rol Técnico

Fecha de Creación: Medellín, (Febrero, 08, 2019)

Fecha de Aprobación: 11 MAR. 2019