Estudio Previo No. 101021

DATOS GENERALES DEL PROCESO CONTRACTUAL A ADELANTAR

MODALIDAD CONTRACTUAL: INVITACIÓN DIRECTA
CAUSAL DE CONTRATACIÓN: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE APOYO A LA GESTIÓN CON EXPERIENCIA COMPROBADA.
OBJETO: PRESTACIÓN DE SERVICIOS ALTAMENTE CALIFICADOS PARA ASESORAR INTEGRALMENTE A LA FLA EICE EN MODELOS DISTRIBUTIVOS, EN TODOS LOS CANALES DE VENTA Y ESTRATEGIAS COMERCIALES QUE PERMITAN HACER FRENTE A LAS NUEVAS CONDICIONES DE MERCADO.
PLAZO: SEIS (6) MESES CONTADOS DESDE LA SUSCRIPCIÓN DEL ACTA DE INICIO.
PRESUPUESTO: CIENTO SETENTA Y OCHO MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/L ($ 178.500.000) IVA INCLUIDO
IDENTIFICACIÓN PERSONA NATURAL Y/O JURIDICA A INVITAR: F&A MAVAL S.A.S. persona jurídica identificada con NIT Nro. 901.057.247-6

---

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

La Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE, creada por la Ordenanza No. 19 del 19 de noviembre de 2020 como Empresa Industrial y Comercial del Estado, del sector descentralizado del orden departamental, cien por ciento pública, dotada de personería jurídica, autonomía administrativa, técnica, financiera y patrimonio propio, tiene por objeto producir, comercializar, vender, importar, y distribuir licores destilados, alcohol potable y no potable; así como bebidas alcohólicas y no alcohólicas, productos sanitarios, medicinales, alimenticios y complementarios. El artículo 13 de dicha ordenanza, establece como una de las funciones del Gerente General, elaborar y presentar a la Junta Directiva, los planes estratégicos y planes operativos anuales de la entidad, para su aprobación. En ese sentido, durante el 2021 el Gerente General de su momento, elaboró el Proyecto del Plan Estratégico de la FLA EICE el cual fue avalado en la sesión 23 del 17 de marzo de 2022, por la Junta Directiva.

En dicho plan, se establecen entre otros, como perspectivas las denominadas: Generación de valor y Clientes y Mercados. En la primera, se tiene como objetivo estratégico, la generación de valor económico, social y ambiental y, en la segunda, incrementar las unidades vendidas e ingresos por ventas en el mercado nacional e internacional de bebidas, generar ingresos por el desarrollo de nuevos productos y modelos de negocio, fortalecer y posicionar las marcas de la entidad en la mente del consumidor y garantizar una experiencia superior a los clientes.

El 4 de febrero de 2025 mediante sentencia C-032 de 2025, la Corte Constitucional declaró inexequible la facultad que el artículo 28 de la ley del monopolio de licores concedía a los Departamentos para suspender la expedición de permisos de introducción de aguardientes en sus jurisdicciones.

Con la apertura de fronteras se permitió que las licoreras departamentales que ejercen directamente el monopolio o mediante contratos, presentaran las respectivas solicitudes de introducción de Aguardientes, ingresando a nuestro Departamento y a los territorios donde tenemos alta participación del mercado.

La necesidad de contratar a un experto responde a varios factores clave:

Apertura y liberalización del mercado: La eliminación de restricciones en la introducción de aguardientes en ciertos mercados, a raíz de la sentencia C-032 de 2025, ha abierto nuevas oportunidades para los competidores tradicionales y nuevos actores del mercado. La FLA EICE, al ser una entidad pública con una misión clara de generar valor económico y social, debe adaptarse rápidamente a estas condiciones para no perder participación en el mercado. Un asesor experto podrá proporcionar una visión estratégica sobre cómo abordar esta apertura sin comprometer la sostenibilidad de la entidad.

Rediseño de la estrategia comercial: En el Plan Estratégico de la FLA EICE se establece la necesidad de fortalecer y posicionar las marcas de la entidad en la mente del consumidor, garantizar una experiencia superior a los clientes y, por supuesto, incrementar las unidades vendidas. Este enfoque se ve ahora afectado por las nuevas condiciones de competencia. La asesoría especializada permitirá rediseñar las estrategias comerciales de forma efectiva, adaptándolas a un mercado más dinámico y competitivo.

Optimización de canales de distribución: Con la llegada de nuevos competidores, se hace necesario revisar y posiblemente reestructurar los modelos distributivos existentes. El asesor experto en modelos distributivos será clave para identificar los canales más eficientes y rentables, lo que contribuirá no solo a asegurar la presencia de la FLA en mercados donde ya tiene participación, sino también a explorar nuevos nichos y territorios donde pueda expandir su oferta.

Sostenibilidad y crecimiento a largo plazo: La FLA EICE, como entidad pública, tiene una responsabilidad con el desarrollo económico del Departamento de Antioquia. La integración de un asesor externo con conocimiento en estrategias comerciales permitirá a la entidad no solo mantener su liderazgo, sino también diversificar su portafolio de productos, consolidar su presencia en mercados internacionales y seguir contribuyendo al bienestar social y económico del Departamento.

Así las cosas, la Subgerencia de mercadeo y ventas Nacionales de la FLA EICE necesita contar con el acompañamiento de un asesor experto en modelos distributivos, canales de venta, estrategias comerciales que permitan hacer frente a las nuevas condiciones de mercado con la apertura de los mercados bajo la ley del monopolio rentístico.

Por todo lo expuesto, se concluye que la contratación de un asesor experto no solo es una necesidad estratégica para afrontar los retos actuales, sino una inversión crucial para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento de la FLA EICE, consolidando su papel como pilar económico y social del Departamento de Antioquia.

1.1 Ubicación del proceso en el Plan Estratégico 2025-2028

DIMENSIÓN ESTRATÉGICA: FLA Innovadora
OBJETIVO ESTRATÉGICO: Competitividad mediante el posicionamiento de marca, la innovación y el desarrollo tecnológico.
PERSPECTIVA: Procesos
OBJETIVO ESPECÍFICO: Implementar nuevas estrategias de comercialización

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

2.1 OBJETO.

PRESTACIÓN DE SERVICIOS ALTAMENTE CALIFICADOS PARA ASESORAR INTEGRALMENTE A LA FLA EICE EN MODELOS DISTRIBUTIVOS, EN TODOS LOS CANALES DE VENTA Y ESTRATEGIAS COMERCIALES QUE PERMITAN HACER FRENTE A LAS NUEVAS CONDICIONES DE MERCADO.

2.2 ALCANCE DEL OBJETO CONTRACTUAL

El objeto contractual tendrá como alcance la prestación de servicios profesionales para el acompañamiento del desarrollo de las estrategias del modelo de distribución de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE.

2.3 PLAZO

SEIS (6) MESES CONTADOS DESDE LA SUSCRIPCIÓN DEL ACTA DE INICIO.

2.4 CONDICIONES TÉCNICAS EXIGIDAS:

El contrato contempla las siguientes actividades:

• Diseñar una hoja de ruta con pautas generales para retirar el manejo de los puntos por parte de los distribuidores.

• Llevar a cabo un proceso de selección de los nuevos proveedores para suplir las ventas del canal moderno y grandes mayoristas en los distribuidores.

• Determinar los lineamientos para las negociaciones con el canal moderno.

• Elaborar el nuevo perfil del distribuidor de la FLA, con base en unos criterios establecidos, para su posterior aplicación y comparación con los distribuidores actuales. Dicho perfil debe incluir las rutas de TAT, teniendo en cuenta las marcas de categorías no competidoras para el reemplazo del volumen del canal moderno y grandes mayoristas.

• Realizar la evaluación de cada distribuidor, con una ponderación determinada de las variables del perfil de referencia, previo a la negociación para la retoma de supermercados y grandes mayoristas.

• Elaborar un benchmarking, de la mano de los distribuidores, sobre precios, productos y la estructura comercial de las principales industrias licoreras del país (de acuerdo a la disponibilidad de información).

• Elaborar el plan para llevar a cabo el trabajo de campo de todos los funcionarios de los distribuidores y la FLA, con frecuencias de acuerdo con el área y el cargo al que pertenecen.

• Desarrollar un manual para pre venta con sus indicadores, teniendo en cuenta los aspectos clave de logística y manejo de inventarios.

• De acuerdo con el perfil elaborado, se determinará cuál será el distribuidor para llevar a cabo el piloto. Se debe tener en cuenta el resultado de la evaluación del perfil de referencia y el volumen de ventas de cada uno.

Experiencia de la Empresa: Contar con ejecución demostrada de mínimo tres (3) contratos o proyectos con distintas organizaciones en diversos sectores, donde su objeto o finalidad estuviese relacionada con procesos comerciales de distribución y ventas, automatización de fuerza de ventas y diseño de estrategias para la expansión de las operaciones comerciales.

Personal mínimo para la ejecución: La empresa contratista deberá contar mínimo con una persona con experiencia mínima requerida de Veinte (20) años de experiencia en sistemas de distribución y ventas masivas en los diferentes canales. Deberá contar con experiencia específica en cargos de dirección, liderando las operaciones de los procesos Comerciales (Ventas, Distribución, Trade Marketing y CRM). Y consultor en procesos comerciales (distribución y ventas), automatización de Fuerzas de Ventas, diseño de estrategias para expansión de las operaciones.

Productos a Entregar: Informes mensuales de actividades.

AUTORIZACIONES, PERMISOS, LICENCIAS Y DOCUMENTOS TÉCNICOS.

N/A

CODIFICACIÓN DEL BIEN, OBRA O SERVICIO SEGÚN LAS NACIONES UNIDAS – UNSPSC

CLASIFICACIÓN: 80101500
SEGMENTO: 80000000 – Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos
FAMILIA: 80100000 – Servicios de Asesoría de gestión
CLASE: 80101500 – Servicios de Consultoría de negocios y administración corporativa
PRODUCTO: 80101500 – Servicios de Consultoría de negocios y administración corporativa

CLASIFICACIÓN: 80141623
SEGMENTO: 80000000 – Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos
FAMILIA: 80140000 – Comercialización y distribución
CLASE: 80141600 – Actividades de ventas y promoción de negocios
PRODUCTO: 80141623 – Servicio de comercialización

2.5 OBLIGACIONES DE LAS PARTES

2.5.1 Obligaciones del contratista

1. Asesorar al Gerente General y a los demás servidores autorizados de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia en asuntos relacionados con el proyecto en la estrategia de llegada al mercado o Go to Market.
2. Presentar los informes de las actividades desarrolladas en cumplimiento del objeto contractual.
3. Suministrar los productos resultantes de la ejecución del objeto del contrato, en forma electrónica o física según sea el caso y conforme las directrices e indicaciones de la Empresa.
4. Garantizar la permanencia, según las necesidades y requerimientos de la FLA-EICE, así como la disponibilidad de tiempo de los profesionales que conforman el equipo de trabajo.
5. Proveer el conocimiento especializado necesario para garantizar la identificación oportuna de los problemas del proyecto de llegada al mercado.
6. Entregar los informes requeridos por la supervisión, de tal forma que den cuenta de la ejecución del objeto del contrato y que la entrega de los productos inherentes a éste sea medibles, cuantificable en cuanto a oportunidad, calidad y cantidad.
7. Asistir a las reuniones de trabajo, internas o externas para las cuales sea previamente convocada.
8. Hacer uso responsable y el posterior reintegro de los bienes que en determinado momento le sean entregados para desarrollar las actividades que le sean encomendadas vía contractual
9. Comunicación de doble vía: La persona designada para el manejo del contrato deberá mantener comunicación continua con el supervisor del contrato informando cualquier novedad que se presente 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.
10. Garantizar la confidencialidad de la información, de terceros a la cual tenga acceso por medio de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE, tanto durante la ejecución del contrato como dentro del plazo de la entrega del mismo y a no retirar o divulgar la documentación.
11. Realizar el cobro por el mismo valor de la propuesta presentada.
12. Constituir la garantía exigida en los términos requeridos por la Entidad.
13. Presentar un informe mensual de las actividades realizadas del contrato con sus respectivas facturas y a su vez, allegar las constancias de pago mensual de los aportes a Seguridad Social integral.
14. Cumplir con el objeto contractual con plena autonomía y bajo su propia responsabilidad.
15. Mantener indemne a la FLA EICE de reclamaciones de terceros y libre de afectaciones económicas y reputacionales.
16. Las demás que sean requeridas en el marco del objeto contractual.

2.5.2 Obligaciones del contratante

1. Pagar oportunamente una vez sea presentada la factura correspondiente debidamente radicada ante el Centro de Administración Documental de la Fábrica de Licores, previa constancia de recibo a entera satisfacción por parte del Supervisor.
2. Establecer un canal de comunicación y transferencia segura de la información, entre la empresa asesora y su personal, y los comercializadores.
3. Realizar la Supervisión del contrato, de acuerdo con manual de supervisión e interventoría.
4. Verificar el pago de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral efectuado por el contratista.

5. Informar por escrito, de manera oportuna e inmediata al CONTRATISTA las posibles irregularidades encontradas durante el desarrollo del contrato.
6. El supervisor deberá verificar la efectiva prestación del servicio y el cumplimiento de todos los compromisos adquiridos por parte del Contratista.

2.5.4. Acuerdos BASC

1) El contratista asegurará que la información entregada durante la prestación de su servicio sea veraz y confiable.
2) El contratista 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 actividades del contrato.
4) Tanto el contratista como la FLA trabajarán unificadamente en pro de la seguridad y confiabilidad de las actividades del contrato.
5) 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.

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

3.1 SOPORTE JURÍDICO DE LA CONTRATACIÓN

El régimen contractual aplicable a la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE, es establecido en el artículo 14 de la Ley 1150 de 2007, los artículos 93 y 95 de la Ley 1474 de 2011, lo cuales determinan que por tratarse de una Empresa Industrial y Comercial del orden departamental, y desarrollar actividades comerciales en competencia con el sector privado y/o público, nacional o internacional, se sujetará a las disposiciones legales y reglamentarias aplicables a sus actividades económicas y comerciales, especialmente aquellas contenidas en el Código Civil y el Código de Comercio.

En aplicación del artículo 93 de la Ley 1474 de 2011, la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, realiza todos sus procedimientos de selección de contratistas y ejecución de contratos, conforme a lo regulado en el Acuerdo No. 003 del 21 de diciembre de 2020 Manual de Contratación de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, a las normas propias del derecho privado contenidas en los Códigos Civil y de Comercio y, a las normas especiales dispuestas para cada contrato en particular.

El Acuerdo Nro. 03 del 21 de diciembre de 2020, mediante la cual se expidió "*EL MANUAL DE CONTRATACIÓN Y EL MANUAL DE SUPERVISIÓN E INTERVENTORÍA DE LA EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA Y SE DICTAN OTRAS DISPOSICIONES*", determinó en el Capítulo VI las modalidades de Selección: Invitación Pública, Cerrada y Directa. Para el caso específico nos remitimos al artículo 32, el cual reza:

"Artículo 32°. INVITACIÓN DIRECTA. La Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE, podrá invitar directamente cuando:

3. Cuando se trate de contratos de prestación de servicios profesionales, de apoyo a la gestión con experiencia comprobada o para la ejecución de trabajos artísticos que sólo puedan encomendarse a determinadas personas naturales".

Por tanto, siguiendo los lineamientos allí establecidos, el presente proceso de selección se realizará exclusivamente con las reglas en ella contempladas y su reglamentación, no pudiendo aplicarse reglas propias de las demás modalidades de selección.

Adicional a lo anterior, se establece que la persona natural que pretenda celebrar el contrato de prestación de servicios deberá cumplir con los requerimientos que para tal efecto realice el ordenador del gasto de la empresa, así como acreditar la idoneidad y experiencia exigida en el presente estudio previo.

El presente proceso de selección se desarrollará con arreglo a los principios de transparencia y publicidad, economía, responsabilidad y los demás establecidos en el artículo 4 del Manual de Contratación y Supervisión e Interventoría de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia – EICE.

3.2 IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO QUE SE PRETENDE CELEBRAR.

El contrato a suscribirse será de prestación de servicios conforme a las especificaciones técnicas exigidas por la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE, lo señalado por el Acuerdo No. 003 del 21 de diciembre de 2020, artículo 32, numeral 3, por el régimen de contratación y normas aplicables de conformidad con la naturaleza jurídica de la entidad, la Ley 489 de 1998, el Código Civil, el Código de Comercio y demás normas vigentes; así como los manuales, procesos y procedimientos vigentes en la entidad y por los principios generales de la función administrativa contenidos en el Manual de contratación.

3.3 LUGAR DE EJECUCIÓN O ENTREGA

La ejecución del contrato tendrá lugar en Colombia, Antioquia. Para efectos de comunicación, notificación y contacto, LA FÁBRICA las recibirá en la siguiente dirección: Carrera 50 N° 12sur – 149, Itagüí, Antioquia, Colombia.

3.4. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE.

Conforme a lo decantado en el presente estudio previo, de cara a la contratación de la prestación de servicios profesionales, en esta sección se analizarán los atributos con los que cuenta la persona jurídica a contratar:

CAPACIDAD DE EJECUTAR EL OBJETO DEL CONTRATO: Cuenta con la capacidad para contratar toda vez que, es una sociedad comercial domiciliada en el territorio colombiano, con capacidad, contando entonces, con la capacidad legal para obligarse en el futuro negocio jurídico a celebrar conforme a las disposiciones normativas vigentes.

EMPRESA: F&A MAVAL S.A.S.
Empresa experta en sistemas de distribución y ventas masivas en los diferentes canales (DTT y UTT). Provee servicios de consultoría en procesos comerciales de distribución y ventas, automatización de fuerza de ventas y diseño de estrategias para la expansión de las operaciones comerciales. Desde su creación, ha llevado a cabo proyectos con distintas organizaciones en diversos sectores:

Industrias Ales, distribuidores autorizados en el Ecuador para Procter & Gamble, MARS e Industria La Popular: Automatización de la fuerza de ventas y reestructuración del TaT a nivel nacional en el Ecuador.

Mapfre Seguros de Colombia: estructuración del canal tradicional para los productos masivos de la compañía con automatización de la fuerza de ventas, diseño de rutas óptimas e integración de proveedores de toda la operación. Operadores y gestores de toda la fuerza de ventas en el canal PaP y TaT en los territorios de Caldas, en alianza con Empocaldas; Manizales, en alianza con Aguas de Manizales; Valle del cauca, en alianza con Acuavalle; Cali, en alianza con EMCALI; Meta, en alianza con EMSA, Atlántico, en alianza con Triple AAA; Huila, en alianza con Electrohuila; Ibagué, en alianza con IBAL; Caquetá, en alianza con ElectroCaquetá; Bogotá en alianza con Enel Codensa. Operadores del personal de servicio al cliente de las alianzas anteriormente mencionadas.

Operación de distribución propia en el canal TaT de productos Bimbo, Camaguey, Super de Alimentos y Lácteos El Galán en el territorio de Córdoba.

Compañía de Seguros de Vida Aurora: estructuración del canal tradicional para los productos masivos de la compañía con automatización de la fuerza de ventas, diseño de rutas óptimas e integración de proveedores de toda la operación.

La Aurora Funerales y Capillas: estructuración del canal tradicional para los productos masivos de la compañía con automatización de la fuerza de ventas, diseño de rutas óptimas e integración de proveedores de toda la operación. Operadores y gestores de toda la fuerza de ventas en el canal PaP y TaT en los territorios de Bogotá y Cundinamarca, Caldas y Meta.

Servinformación: estructuración de la fuerza de ventas y distribución para sus aliados comerciales con productos Google y MapInfo.

Adicionalmente, se acreditan más de 45 años de experiencia del fundador y Gerente General de F&A Maval SAS en empresas líderes del sector de consumo masivo en Colombia y Latinoamérica,

Esta persona cuenta con destacada experiencia en sistemas de distribución y ventas masivas en los diferentes canales. Cuenta con experiencia específica en cargos de dirección, liderando las operaciones de los procesos Comerciales (Ventas, Distribución, Trade Marketing y CRM). Ha sido consultor en procesos comerciales (distribución y ventas), automatización de Fuerzas de Ventas, diseño de estrategias para expansión de las operaciones.

Posee gran recorrido académico y laboral, veamos:

COMPETENCIAS.

Experto en sistemas de distribución y ventas masivas en los diferentes canales (DTT y UTT).

Ha desempeñado cargos de dirección, liderando las operaciones de los procesos Comerciales (Ventas, Distribución, Trade Marketing y CRM).

CARGOS.

Pepsicola Panamericana:
Gerente distrito

Postobón S.A.:
Gerente regional ventas
Gerente fábricas
Gerente Bogotá
VP Comercial
VP CRM
Royal Crown Cola
VP Latino America

Cervecería Leona:
VP Comercial
Campbell's Soup Company
Gerente comunidad Andina

Productos Ramo S.A:
VP Comercial

F&A Maval S.A.S. Micro seguros:
Gerente

CONSULTOR:

En procesos comerciales (distribución y ventas), automatización de Fuerzas de Ventas, diseño de estrategias para expansión de las operaciones.

Pepsi Cola Panamericana
Alianza Kimberly Clark / Unilever Colombia
Chaneme Comercial
Confedegas
Servinformación (Google y Mapinfo Colombia)
Procálculo Prosis (Esri)
Velez Lab / Siemens
LB Andina / Sasib
Bodytech
Laboratorios Siplas
Mapfre Seguros de Colombia
Grupo Empresarial Aurora. Previsión exequial
Industrias Ales (Procter & Gamble Ecuador)

Una vez revisados los documentos aportados, y realizado el análisis de la idoneidad y experiencia de la persona jurídica que se pretende contratar para el desarrollo del objeto contractual, se determina que esta cumple con los requisitos requeridos, por ello es idónea y tiene la experiencia para ejecutar el objeto contractual.

4. PRESUPUESTO

Teniendo en cuenta la contraprestación establecida, el presupuesto oficial se estima en **CIENTO SETENTA Y OCHO MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/L ($ 178.500.000) IVA INCLUIDO**

4.1 INDICADOR DE IVA

9F (19% IVA SERVICIOS ADMISTRATIVOS FLA)

4.2 JUSTIFICACIÓN DEL PRESUPUESTO Y ESTUDIO DE MERCADO.

Se analiza el mercado del sector relativo al objeto del Proceso de Contratación y de conformidad con el artículo art. 27 del Manual de Contratación de la FLA EICE y en aplicación al Manual o Guía expedido por "*Colombia Compra Eficiente*" para la elaboración de los estudios del sector, el presente tema se aborda desde las siguientes perspectivas:

PERSPECTIVA LEGAL: La regulación del ejercicio de las profesiones en Colombia tiene su fundamento en la Constitución Política de 1991, artículo 26, que establece que toda persona es libre de escoger profesión u oficio. La ley podrá exigir títulos de idoneidad. Las autoridades competentes inspeccionarán y vigilarán el ejercicio de las profesiones. Las ocupaciones, artes y oficios que no exijan formación académica son de libre ejercicio, salvo aquellas que impliquen un riesgo social. La estructura interna y el funcionamiento de estos deberán ser democráticos. La ley podrá asignarles funciones públicas y establecer los debidos controles.

Por otra parte, el Consejo de Estado, en relación con las diferencias que existen entre el Contrato de Prestación de Servicios Profesionales y el de Apoyo a la Gestión, estableció:

"...serán entonces contratos de "prestación de servicios profesionales" todos aquellos cuyo objeto esté determinado materialmente por el desarrollo de actividades identificables e intangibles que impliquen el desempeño de un esfuerzo o actividad tendiente a satisfacer necesidades de las entidades estatales en lo relacionado con la gestión administrativa o funcionamiento que ellas requieran, bien sea acompañándolas, apoyándolas o soportándolas, al igual que a desarrollar estas mismas actividades en aras de proporcionar, aportar, apuntalar, reforzar la gestión administrativa o su funcionamiento con conocimientos especializados, siempre y cuando dichos objetos estén encomendados a personas catalogadas de acuerdo con el ordenamiento jurídico como profesionales. En suma, lo característico es el despliegue de actividades que demandan la aprehensión de competencias y habilidades propias de la formación profesional o especializada de la persona natural o jurídica, de manera que se trata de un saber intelectivo cualificado.

(...) e) El contrato de prestación de servicios de simple apoyo a la gestión.

"....se entiende entonces por contratos de "apoyo a la gestión" todos aquellos otros contratos de "prestación de servicios" que, compartiendo la misma conceptualización anterior, esto es, el desempeño de actividades identificables e intangibles, el legislador permite que sean celebrados por las entidades estatales pero cuya ejecución no requiere, en manera alguna, de acuerdo con las necesidades de la administración (previamente definidas en los procesos de planeación de la Entidad), de la presencia de personas profesionales o con conocimientos especializados.

Así las cosas, conviene, para mayor claridad expositiva, precisar que en el marco del contrato de simple prestación de servicios de apoyo a la gestión, las necesidades que pretenden ser satisfechas por la entidad no comprometen, en modo alguno las actividades que son propias de conocimientos profesionales o especializados; aun así, ello no excluye que dentro de esta categoría conceptual se enmarquen actividades de carácter técnico las cuales, requiriendo un despliegue intelectivo, no recaen dentro del concepto de lo profesional, así como otras necesidades en donde, según las circunstancias, el objeto contractual demanda la ejecución de acciones preponderantemente físicas o mecánicas; es decir, se trata de una dualidad de actividades dentro del concepto "de simple apoyo a la gestión"; unas con acento intelectivo y otras dominadas por ejecuciones físicas o mecánicas. Lo distintivo, en todo caso, es que no requiere que sean cumplidas con personal profesional. (...)"[1]

De acuerdo con lo anterior y acorde con lo transcrito, se podrá contratar directamente la prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión, con la persona natural o jurídica que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato y acredite tener la idoneidad y experiencia directamente relacionada con el área de que se trate; entendiendo como tales los servicios de naturaleza intelectual diferentes a los de consultoría que se derivan del cumplimiento de las funciones de la entidad, así como los relacionados para el desarrollo de actividades operativas, logísticas o asistenciales.

PERSPECTIVA COMERCIAL: El Código de Comercio, artículo 1 y 23, establece, respectivamente: *Aplicabilidad de la Ley Comercial.* Los comerciantes y los asuntos mercantiles se regirán por las disposiciones de la ley comercial, y los casos no regulados expresamente en ella serán decididos por analogía de sus normas; *No son mercantiles:*

1) La adquisición de bienes con destino al consumo doméstico o al uso del adquirente y la enajenación de los mismos o de los sobrantes; 2) La adquisición de bienes para producir obras artísticas y la enajenación de éstas por su autor; 3) Las adquisiciones hechas por funcionarios o empleados para fines de servicio público; 4) Las enajenaciones que hagan directamente los agricultores o ganaderos de los frutos de sus cosechas o ganados, en su estado natural. Tampoco serán mercantiles las actividades de transformación de tales frutos que efectúen los agricultores o ganaderos, siempre y cuando dicha transformación no constituya por sí misma una empresa, y 5) La prestación de servicios inherentes a las profesiones liberales. De conformidad con lo anterior, al futuro contratista no le es aplicable la ley comercial.

PERSPECTIVA FINANCIERA: Este aspecto es aplicable al futuro contratista que esté obligado a llevar y reportar estados financieros y demás características financieras.

[1] Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Tercera, (2 de diciembre de 2013) Expediente 41719 (CP Jaime Orlando Santofimio).

PERSPECTIVA TÉCNICA: En el marco de las funciones propias de la Subgerencia de Mercadeo y Ventas Nacionales, con la presente contratación se pretende contratar los servicios profesionales para apoyar el cumplimiento del propósito de la Subgerencia de Mercadeo y Ventas y desarrollar actividades relacionadas con su misión.

Variables utilizadas para calcular el presupuesto.

La prestación de servicios profesionales y de apoyo la gestión se celebra con personas naturales y/o jurídicas que se encuentran en capacidad de acreditar el cumplimiento de los requisitos de formación y experiencia definidos por las entidades contratantes a través de los Estudios Previos, con el objeto de satisfacer las necesidades previamente identificadas y contribuyendo así al cumplimiento de los fines propios de las organizaciones.

Igualmente, las personas naturales que prestan sus servicios profesionales o de apoyo a la gestión de manera independiente, se especializan en ramas determinadas, de acuerdo con las necesidades particulares que sean demandadas en relación con su profesión u oficio.

Es por eso, que el servicio profesional o de apoyo a la gestión que se preste en ejecución de los objetos contractuales definidos por las entidades, comprende conocimientos adquiridos a través de una formación académica específica y de la experiencia laboral, profesional o la relacionada directamente con las actividades a desarrollar. Esto implica que el contratista debe acreditar la idoneidad y experiencia mínima necesaria para garantizar que se satisfaga adecuadamente la necesidad identificada por la entidad.

Análisis Económico y del Sector.

Los servicios profesionales y de apoyo a la gestión, están comprendidos en el sector terciario de los sectores económicos, generando indudablemente una evaluación en la economía nacional, siendo un factor necesario para el funcionamiento de la misma.

Al ser un contrato de prestación de servicios, este genera indudablemente un servicio que satisface las necesidades, en cumplimiento de unas actividades con una remuneración del servicio aludido, el cual está sometido al régimen de contratación aplicable a la FLA EICE y demás normas vigentes que resultan aplicables.

En este punto, se hace preciso establecer, que teniendo en cuenta las necesidades de la Subgerencia de Mercadeo y Ventas Nacionales, la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE no cuenta con criterios para asignar honorarios para los contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, con lo cual, existe autonomía en la estimación de la contraprestación a recibir por el contratista, atendiendo a los requisitos, perfil, experiencia e idoneidad del contratista.

Estudio de mercado.

La Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE requiere contratar un asesor, para orientar decisiones propias de la dependencia, necesarias para llevar avante los diferentes proyectos y actividades que le permitan a la Subgerencia de Mercadeo y Ventas de la FLA EICE el cumplimiento de sus propósitos y funciones asignadas. Lo anterior, motivado en que en la planta global de cargos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE no se cuenta con personal suficiente para desarrollar las actividades asociadas al objeto

contractual, por lo cual es necesario contratar un profesional con las condiciones de idoneidad y experiencia señaladas.

Atendiendo lo ordenado en el art. 27 del Manual de Contratación de la FLA EICE y en aplicación al Manual o Guía expedido por "*Colombia Compra Eficiente*" para la elaboración de los estudios del sector, se establece el siguiente análisis del sector, relacionando los contratos de prestación de servicios profesionales cuyo valor y condiciones han cumplido con la satisfacción de necesidades de la entidad.

Dado que no existe una tabla de tipificación para dicho caso, y que tampoco se encuentra información en el acuerdo 006 por medio del cual se " determina la planta global de cargos y estructura de salarios de la fábrica de licores y alcoholes de Antioquia, donde se definen las funciones de sus dependencias y se dictan otras disposiciones" , se realiza este análisis del sector teniendo en cuenta los históricos de las contrataciones anteriores o similares suscritas por la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia:

AÑO	NÚMERO DE CONTRATO	OBJETO DEL CONTRATO	VALOR CONTRATO
2021	2021-0044	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA ASESORAR A LA FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA EN LA IDENTIFICACIÓN Y DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LOS DIFERENTES CANALES DE DISTRIBUCIÓN A NIVEL NACIONAL, DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.	$108.900.000
2022	2021-0093	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA ASESORAR A LA FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA EN LA IDENTIFICACIÓN Y DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO ORIENTADAS AL POSICIONAMIENTO DE MARCA TENIENDO EN CUENTA EL MIX DE MERCADEO.	$94.500.000
2022	4600013366	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA ASESORAR A LA FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA EN LA IDENTIFICACIÓN Y DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y/O NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO, DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	$103.672.800
2023	4600016323	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA ASESORAR A LA FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA EICE EN LA IDENTIFICACIÓN, DEFINICIÓN Y ESTRUCTURACIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO ORIENTADAS AL POSICIONAMIENTO DE MARCA TENIENDO EN CUENTA EL MIX DE MERCADEO	$66.000.000
2024	4600017572	CONTRATAR EL SERVICIO DE CONSULTORÍA EXTERNA PARA LA DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA DE INSERCIÓN EN MERCADOS INTERNACIONALES Y DESARROLLO DE PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN FLA	$22.000.000
2025	4600017870	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA APOYAR LA DIRECCIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES EN LA ACTUALIZACIÓN DE POLÍTICAS PARA SELECCIÓN DE DISTRIBUIDORES INTERNACIONALES, CREACIÓN DE NUEVAS ESTRATEGIAS DE INSERCIÓN EN MERCADOS INTERNACIONALES Y DESARROLLO DE PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN FLA	$35.870.000

Teniendo en cuenta lo anterior, la remuneración que se establecerá para el presente contrato, se encuentra conforme los contratos históricos, la calidad del profesional, su formación académica y experiencia.

4.3 FORMA DE PAGO O DESEMBOLSO DE LOS RECURSOS

La FABRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA EICE efectuará pagos parciales mensuales por la suma de VEINTE Y NUEVE MILLONES SETECIENTOS CINCUETA MIL PESOS M/L ($ 29.750.000) IVA INCLUIDO, previa presentación de los respectivos soportes, con el informe del supervisor del contrato por parte de la FLA y con la cuenta de cobro correspondiente que deberá remitirse (mes vencido) entre los días cinco (5) y hasta el día veinticinco (25) de cada mes. Cada una será cancelada dentro de los treinta (30) días siguientes a la radicación de los documentos ante el centro de administración documental de la FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA – EICE.

Las facturas o cuentas de cobro se radicarán en el Centro de Administración Documental de la FLA Caseta de Radicación, de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 12m y de 1:30 p.m. a 4:00 p.m. 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 o a través del correo: facturacionelectronica@fla.com.co, en formato PDF y archivo XML, cumpliendo las características definidas en la resolución 000042 del 5 de mayo de 2020 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.

Todas las entradas de mercancía o servicios prestados deberán ser facturadas y radicadas en el mismo mes de la recepción o recibo a satisfacción, lo anterior con el fin de garantizar que dichas facturas sean entregadas y causadas por la Dirección Financiera y de Planeación dentro de la misma vigencia.

NOTA 1: FACTURACIÓN ELECTRÓNICA.
Los contratistas obligados a facturar electrónicamente deberán presentar la factura electrónica validada previamente por la DIAN, como requisito necesario para el pago de los bienes y/o servicios contratados, conforme a las disposiciones señaladas en el Decreto 358 del 5 de marzo de 2020 en concordancia con lo dispuesto en la resolución 000042 del 5 de mayo de 2020.

Las facturas electrónicas se recibirán de manera exclusiva a través del correo: facturacionelectronica@fla.com.co en formato PDF y archivo xml cumpliendo las características definidas en la resolución 000042 del 5 de mayo de 2020 destinado únicamente para este fin, lo anterior aplicaría solo para los contribuyentes obligados a la facturación electrónica, de no presentarla de esta forma la factura será devuelta.

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, reglamentado por la resolución 0042 del 05 de mayo de 2020 y en la Ley 1231 de 2008, en las reformas, reglamentaciones y normatividad que se hayan hecho al mismo:

- Todas las facturas electrónicas se recibirán en el buzón de correo y los no obligados a facturar electrónicamente deben 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 treinta (30) 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 FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA.

NOTA 2. PAGO DE LA SEGURIDAD SOCIAL. 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 3. ESTAMPILLAS. Para cada pago se realizará el cálculo y deducción de las estampillas, las cuales pueden ascender a un 4,8 % de cada cobro antes de IVA (si aplica), discriminado de la siguiente manera:

Estampilla Pro Desarrollo: se aplicará la retención del cero 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 la Ordenanza 41 de 16 de diciembre de 2020.

Estampilla para el Bienestar del Adulto Mayor: (CBA): se 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 la Ordenanza 41 de 16 de diciembre de 2020.

Estampilla Pro hospitalaria: se aplicará la retención del uno por ciento (1%) para toda cuenta u orden de pago por concepto de estampilla "PROHOSPITALARIA". Se exceptúan de esta deducción los contratos de prestación de servicios suscritos con personas naturales cuyo valor no supere las 145 UVT por concepto de honorarios mensuales ($7.220.855) año 2025, de conformidad con la Ordenanza 41 de 16 de diciembre de 2020.

Estampilla Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid: la FLA - EICE aplicará la retención del cero 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 la ordenanza 41 de 16 de diciembre de 2020.

Estampilla Pro desarrollo Institución Universitaria de Envigado (I.U.E): se aplicará la retención del cero 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 la ordenanza 41 de 16 de diciembre de 2020.

Estampilla Pro Institución Universitaria Digital de Antioquia IU Digital: se aplicará la retención del cero punto cuatro por ciento (0.4%) para toda cuenta u orden de pago por concepto de estampilla "INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DIGITAL DE ANTIOQUIA IU DIGITAL", de conformidad con el artículo 54 de la Ordenanza 20 del 26 de agosto de 2022 (Ley 2226 de 2022). Se exceptúa de esta deducción, los contratos de prestación de

servicios suscritos con personas naturales cuyo valor no supere las 300 UVT por concepto de honorarios mensuales ($14.939.700) año 2025. Artículo 357-7 de la Ordenanza 20 del 26 de agosto de 2022.

NOTA 4. TASA PRO-DEPORTE Y RECREACIÓN: para cada factura la FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA - EICE realizará el cálculo y deducción de la tasa pro-deporte y recreación la cual tiene definido tarifa del dos punto cinco por ciento (2.5%), y tendrá como base gravable el valor total de la cuenta determinada en el comprobante de egreso (antes de Iva) que se autorice para la persona natural o jurídica, o el valor de su contrato de acuerdo con lo establecido por la Ley 2023 de 2020. Ordenanza 41 de 16 de diciembre de 2020, modificada por la Ordenanza N°33 del 07 de noviembre 2024.

NOTA 5: RETENCIÓN EN LA FUENTE DEL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO:
La FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA - EICE, mediante Acuerdo 023 Estatuto de Tributario Municipal de 2021 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 este 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 6: RETENCIÓN EN LA FUENTE A TÍTULO DE IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS.
La FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA, 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 Complementario) sobre el total de pagos o abonos en cuenta antes del Impuesto al Valor Agregado "IVA". (En caso de que aplique).
Para determinar el valor a Retener por concepto de Retención en la fuente a Título de Impuesto de Renta y Complementario en cada pago o abono en cuenta antes de IVA, la FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA - EICE aplicara las normas vigentes establecidas en el Estatuto Tributario en Colombia, en especial las determinas en el Decreto Único Reglamentario 1625 del año 2016. (En caso de 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 Sitio de Tratados página Web "apw.cancilleria.gov.co/tratados/SitePages/BuscadorTratados.aspx?Temald=41")

NOTA 7: RETENCIÓN EN LA FUENTE A TÍTULO DE IMPUESTO AL VALOR AGREGADO "IVA"
Cuando la FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA - EICE efectué pago o abono en cuenta sujeto a impuesto al valor agregado "IVA", aplicara 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 de 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, asimismo 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 de que aplique) y demás retenciones o deducciones acorde a la normatividad colombiana vigente al momento del respectivo pago.

4.4 RUBRO PRESUPUESTAL, CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL Y NÚMERO DE REGISTRO EN EL BANCO DE PROYECTOS

- RUBRO PRESUPUESTAL: 2450208/907A/0-FE1010
- CDP: 3700014617 del 08 de enero de 2026 por valor COP $178.500.000
- VIGENCIA FUTURA: N/A

5. RESOLUCIÓN POR MEDIO DE LA CUAL SE CONFORMÓ EL COMITÉ DE GESTIÓN PRECONTRACTUAL

Mediante Resolución No. 2026060000006 del 05 de enero de 2026, se designó el Comité Gestor Precontractual y sus integrantes así:

Rol Gestor Precontractual:	Andrés Canaval Palacios – Director Administrativo
Rol de Apoyo Jurídico:	Edward Quiñones Cossio – Profesional Universitario Dirección de Apoyo Contractual

6. TIPO DE SUPERVISIÓN Y/O INTERVENTORÍA

De acuerdo al tipo de contrato a realizar y las clases de la supervisión establecida en el Manual de Supervisión e Interventoría de la FLA EICE, se llevará a cabo la Supervisión que sea designada por el ordenador del gasto, quien deberá tener conocimiento sobre el objeto del contrato y deberá realizar el seguimiento administrativo, técnico, jurídico, contable y financiero.

7. ANÁLISIS DEL RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO

7.1. MATRIZ DE RIESGOS

	FORMATO	Código: FO-M3-P14-013
		Versión: 4
Estudios y documentos previos		Fecha Aprobación: 2024/07/15

N	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/Control a ser implementado	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del	Responsable por	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
1	General	Interno	Precontractual	Operacional	Errores en la etapa precontractual consignados en los documentos y estudios previos que puedan afectar la ejecución del objeto contractual	No cumplimiento de los fines y cometidos de la contratación, no obtención del objeto contractual	Posible (3)	Menor (2)	5	Riesgo Medio	Contratante (FLA)	Aplicación del principio de planeación en la etapa precontractual. Revisión, ajuste y seguimiento de los documentos y estudios previos por parte del comité de gestión precontractual designado	Raro (1)	Menor (2)	3	Riesgo bajo	Si	Comité de gestión precontractual	Desde la Elaboración de Estudios Previos	Hasta la suscripción del contrato	Revisión periódica de los documentos requeridos en la etapa precontractual, necesarios del proceso de contratación.	Diario
2	General	Interno	Precontractual	Operacional	No suscripción del contrato	Retrasos o imposibilidad en la ejecución contractual	Posible (3)	Menor (2)	5	Riesgo Medio	Contratista	Garantizar la presentación oportuna de propuesta por parte del contratista, donde se compromete a la ejecución del objeto contractual.	Raro (1)	Mayor (3)	4	Riesgo medio	Si	Director de apoyo contractual	Desde la Elaboración de Estudios Previos	Hasta la suscripción del contrato	En la planeación del proceso contractual.	Diario
																					En la comunicación oportuna y asertiva con el contratista	Cuando se requiera
3	General	Interno	Ejecución o Contractual	Financiero	Atraso en el pago de las facturas	Incumplimiento de la obligación de pagarle al contratista por la ejecución	Posible (3)	Menor (2)	5	Riesgo Medio	Contratante (FLA)	Realizar seguimiento de las facturas radicadas por el contratista	Raro (1)	Menor (2)	3	Riesgo bajo	No	Supervisor	Desde la firma del acta de Inicio	Hasta la firma del Acta de Liquidación	Revisión periódica de las facturas radicadas y pendientes de pago	Mensual

	FORMATO	Código: FO-M3-P14-013
		Versión: 4
Estudios y documentos previos		Fecha Aprobación: 2024/07/15

N	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/Control a ser implementado	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del	Responsable por	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
						n del objeto contractual.																
4	Especifica	Externa	Ejecución o Contractual	Operacional	Incumplimiento de las obligaciones por parte del contratista.	No ejecución adecuada del objeto contractual.	Posible (3)	Mayor (4)	7	Riesgo Alto	Contratista	Realizar seguimiento periódico al cumplimiento de las obligaciones pactadas en el contrato. Exigencia de garantía de cumplimiento.	Raro (1)	Mayor (4)	5	Riesgo Medio	Si	Supervisor	Desde la firma del acta de Inicio	Hasta la terminación del contrato o vencimiento del plazo	Seguimiento al cumplimiento de las obligaciones contractuales.	Mensual
5	Especifica	Externa	Contractual	Operacional	Mala calidad del Servicio	No cumplir con las obligaciones del contrato y así obtener las evidencias necesarias	Posible (3)	Mayor (4)	7	Riesgo Alto	Contratista	Seguimiento de las actividades realizadas VS las actividades presentadas en los informes mensuales y las obligaciones del contrato	Raro (1)	Mayor (4)	5	Riesgo medio	Si	Supervisor	Desde la firma del acta de Inicio	Hasta la terminación del contrato o vencimiento del plazo	Revisión del plan antes de la ejecución de la entrega del insumo. / Una sola vez.	Cuando se preste el servicio
6	Especifica	Externa	Contractual	Operacional	Uso inadecuado de la información y de documentos que por razón de este contrato conozca	Fuga de información confidencial.	Posible (3)	Mayor (4)	7	Riesgo Alto	Contratista	Dentro de las condiciones del contrato, se establece la obligación de confidencialidad de la información y documentos que por	Raro (1)	Mayor (4)	5	Riesgo medio	Si	Rol de Apoyo Jurídico - Supervisor	Desde la firma del acta de Inicio	Hasta la terminación del plazo o el recurso del contrato	Seguimiento periódico	Permanente

	FORMATO	Código: FO-M3-P14-013
		Versión: 4
Estudios y documentos previos		Fecha Aprobación: 2024/07/15

N	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/Control a ser implementado	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del	Responsable por	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
					el contratista							razón del contrato conozca el contratista										
7	Específica	Externa	Contractual	Operacional	Cambio de régimen simplificado a régimen común o viceversa a cargo del contratista.	Modificación del contrato para ajustar el régimen del contratista	Posible (3)	Mayor (4)	7	Riesgo Alto	Contratista	Revisión del contrato con el fin de hacer las modificaciones necesarias para poder desarrollar el objeto contractual	Raro (1)	Mayor (4)	5	Riesgo medio	Si	Rol de Apoyo Jurídico - Supervisor	Desde la firma del acta de Inicio	Hasta la terminación del plazo o el recurso del contrato	Seguimiento periódico	Permanente
8	Específica	Externa	Contractual	Operacional	Retraso en la entrega de documentos o productos pactados	La FLA no satisface su necesidad y se genera un impacto negativo en el logro y desarrollo de las obligaciones objeto del contrato afectando la gestión de la misma	Posible (3)	Mayor (4)	7	Riesgo Alto	Contratista	Establecer actividades claras que permitan su revisión y aprobación por parte del supervisor de manera eficiente.	Raro (1)	Mayor (4)	5	Riesgo medio	Si	Rol de Apoyo Jurídico - Supervisor	Desde la firma del acta de Inicio	Hasta la terminación del plazo o el recurso del contrato	Seguimiento periódico	Permanente

N	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/Control a ser implementado	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del	Responsable por	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
9	Específica	Externa	Contractual	Operacional	Solicitud de terminación anticipada del contrato	Genera la terminación anticipada de forma bilateral e impacta en las necesidades de personal contratista de la FLA EICE	Posible (3)	Mayor (4)	7	Riesgo Alto	Contratista	Suscribir acta de terminación anticipada y revisar pertinencia de la cesión del contrato. Analizar según la factibilidad y necesidad, si se requiere adelantar una nueva contratación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.	Raro (1)	Mayor (4)	5	Riesgo medio	Si	Rol de Apoyo Jurídico - Supervisor	Desde la firma del acta de Inicio	Hasta la terminación del plazo o el recurso del contrato	Seguimiento periódico	Permanente

7.2. GARANTÍAS CONTRACTUALES

Se establece como mecanismo de garantía de cumplimiento del contrato y de las obligaciones emanadas del mismo, las establecidas en el artículo 53 del Acuerdo 03 de 2020, así:

Cumplimiento: Por un valor equivalente al 10% del valor del contrato y con vigencia igual al plazo contrato y seis (6) meses más.

Garantizará el total y perfecto cumplimiento del contrato pactado de acuerdo a sus términos, condiciones y especificaciones contractuales, o si no, el pago de los perjuicios derivados del incumplimiento por parte del contratista afianzado.

En el caso de que la liquidación del contrato no se efectué dentro de los seis (6) meses siguientes a su terminación o el termino de duración adicional del amparo de cumplimiento, el contratista deberá ampliar las garantías hasta que las partes se declaren a paz y salvo mediante la respectiva liquidación.

Las garantías deberán expedirse en favor de entidades públicas con régimen privado de contratación y tendrán como asegurado/ beneficiario a la FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA con NIT. 901.436.775-1.

8. ANEXOS.

Resolución designación comité de gestión precontractual
Certificado de Disponibilidad Presupuestal –CDP–

Del comité de gestión precontractual,

ANDRES CANAVAL PALACIOS
Rol Gestor Precontractual

EDWARD QUIÑONES COSSIO
Rol de Apoyo Jurídico

Fecha de Aprobación: 19 ENE 2026