INFORMACIÓN GENERAL

MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA: PROPUESTA DIRECTA DE OFERTA

DEPENDENCIA: SUBGERENCIA DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

FUNCIONARIO QUE PRESENTA EL ESTUDIO: JOSÉ DANIEL CHAPARRO BALLESTEROS

CIUDAD Y FECHA: TUNJA, AGOSTO DE 2026

1. CONVENIENCIA DE LA CONTRATACIÓN

La Nueva Licorera de Boyacá E.I.C.E. es una Empresa Industrial y Comercial del Estado del orden departamental, creada mediante el Decreto Departamental No. 658 del 28 de noviembre de 2019, expedido en desarrollo de la Ordenanza No. 032 de 2019 de la Asamblea de Boyacá, dotada de personería jurídica, autonomía administrativa, financiera y patrimonio propio.

De conformidad con los artículos 85 y siguientes de la Ley 489 de 1998, las Empresas Industriales y Comerciales del Estado son organismos creados por la ley o autorizados por esta para desarrollar actividades de naturaleza industrial y comercial y de gestión económica, sometidas, por regla general, a las normas del derecho privado, circunstancia que les permite adoptar decisiones empresariales orientadas al cumplimiento de su objeto social y a la generación de ventajas competitivas dentro del mercado, sin perjuicio de la observancia de los principios que rigen la función administrativa y el manejo responsable de los recursos públicos.

En desarrollo de su objeto empresarial, la Nueva Licorera de Boyacá tiene como finalidad la producción, elaboración, distribución, comercialización y posicionamiento de bebidas alcohólicas, administrando el monopolio rentístico de licores destilados del Departamento de Boyacá, cuyos recursos constituyen una fuente importante de financiación para sectores estratégicos como la salud, la educación y el deporte. En consecuencia, la sostenibilidad financiera de la Empresa depende directamente de su capacidad para fortalecer el reconocimiento de sus marcas, incrementar su participación en el mercado y desarrollar estrategias comerciales que le permitan competir en igualdad de condiciones frente a los demás productores nacionales.

La Ley 1816 de 2016, mediante la cual se establece el régimen propio del monopolio rentístico de licores destilados, reconoce que las empresas licoreras oficiales participan en un mercado de producción, comercialización y distribución de bebidas alcohólicas, lo que implica la necesidad de implementar permanentemente herramientas de mercadeo, publicidad, promoción comercial y posicionamiento de marca que garanticen la competitividad de sus productos y la permanencia de sus ingresos dentro de un entorno económico dinámico.

Esta necesidad adquirió una especial relevancia a partir del nuevo escenario jurídico generado por el pronunciamiento de la Corte Constitucional emitido a comienzos del año 2025, mediante el cual desaparecieron las restricciones que limitaban la comercialización de aguardientes provenientes de otros departamentos, permitiendo la libre competencia en el territorio nacional. Como consecuencia de esta decisión, la Nueva Licorera de Boyacá pasó a competir directamente con las demás licoreras del país, trasladándose la decisión de compra exclusivamente a la preferencia del consumidor, situación que obliga a fortalecer significativamente las estrategias de posicionamiento, publicidad y promoción comercial de sus marcas.

En este contexto, las acciones de mercadeo dejan de constituir actividades accesorias para convertirse en herramientas indispensables para la sostenibilidad financiera de la Empresa, toda vez que la permanencia y crecimiento de sus ingresos dependen de la capacidad institucional para consolidar el reconocimiento de sus productos, generar fidelización de consumidores, fortalecer las relaciones con distribuidores y ampliar su presencia en mercados regionales y nacionales.

Las estrategias de branding, marketing experiencial, trade marketing, activación de marca y patrocinio de eventos de gran formato constituyen mecanismos ampliamente utilizados por la industria de bebidas alcohólicas para incrementar la recordación de marca, fortalecer la relación con los consumidores y generar experiencias asociadas a los productos. Este tipo de estrategias permiten un contacto directo con el público objetivo, generan altos niveles de exposición publicitaria y ofrecen resultados superiores frente a campañas tradicionales, debido a la interacción presencial y digital que producen este tipo de escenarios.

En desarrollo de dichas estrategias, la Nueva Licorera de Boyacá ha participado históricamente en ferias comerciales, festivales, eventos culturales, actividades deportivas, campañas institucionales y diferentes espacios de promoción que han contribuido al fortalecimiento de sus marcas y al incremento de su reconocimiento comercial. No obstante, las nuevas condiciones del mercado hacen necesario potenciar estas acciones mediante la participación en eventos de mayor alcance, capaces de generar un impacto significativo sobre consumidores actuales y potenciales.

Dentro de este contexto estratégico, el concierto del Grupo Firme, programado para el día 06 de agosto de 2026 en la ciudad de Tunja, en el marco de la celebración del aniversario de la ciudad, constituye uno de los eventos de mayor convocatoria proyectados para el Departamento durante la presente vigencia, con un aforo estimado de aproximadamente veintisiete mil (27.000) asistentes y una importante proyección en medios de comunicación, plataformas digitales y redes sociales, circunstancias que lo convierten en un escenario altamente favorable para el desarrollo de estrategias de publicidad, posicionamiento comercial y fortalecimiento de marca.

La selección de este escenario responde a criterios objetivos relacionados con su capacidad de convocatoria, impacto regional y nacional, amplia cobertura mediática, asistencia de público proveniente de diferentes departamentos del país y posibilidad de desarrollar acciones de promoción institucional mediante presencia de marca, espacios publicitarios, activaciones comerciales, exhibición del portafolio de productos y relacionamiento con consumidores, distribuidores y aliados estratégicos.

Como resultado del análisis de mercado adelantado por la Subgerencia de Mercadeo y Comercialización, así como de la evaluación de diferentes alternativas para el desarrollo de estrategias comerciales de alto impacto, se identificó que la vinculación institucional a este evento representa una oportunidad altamente eficiente para fortalecer el posicionamiento de la Nueva Licorera de Boyacá, incrementar la visibilidad de su portafolio comercial y consolidar el reconocimiento de marcas estratégicas, aprovechando un escenario que concentra un elevado número de consumidores potenciales en un mismo espacio y tiempo.

De manera complementaria, esta estrategia contribuye al cumplimiento del Convenio Interadministrativo No. CO1.PCCNTR.8550837/3785, suscrito entre el Departamento de Boyacá y la Nueva Licorera de Boyacá, cuyo objeto consiste en "Aunar esfuerzos entre el Departamento de Boyacá y la Nueva Licorera de Boyacá para fortalecer la promoción turística del Departamento de Boyacá a nivel nacional". Como resultado del análisis de las oportunidades identificadas durante la ejecución del convenio, se evidenció la conveniencia de implementar acciones de promoción institucional y territorial en el marco de un evento de gran formato, aprovechando su capacidad de convocatoria y el impacto comunicacional que genera para fortalecer simultáneamente la estrategia de posicionamiento de la Empresa y la visibilidad de la marca territorial "Boyacá es para Vivirla".

En consecuencia, la participación de la Nueva Licorera de Boyacá en este escenario no solo fortalece sus objetivos comerciales y empresariales, sino que también genera un efecto positivo sobre la promoción del Departamento como destino turístico, permitiendo divulgar sus atractivos culturales, gastronómicos, patrimoniales y turísticos ante miles de asistentes y potenciales visitantes. Sin embargo, esta circunstancia constituye un beneficio complementario de la contratación, siendo su finalidad principal el fortalecimiento del posicionamiento de las marcas de la Nueva Licorera de Boyacá, la promoción de su portafolio de productos y el incremento de su competitividad en el mercado nacional de bebidas alcohólicas.

La contratación proyectada responde a una estrategia integral de mercadeo y posicionamiento comercial, estructurada como un paquete de patrocinio, publicidad y promoción institucional, dentro del cual la boletería constituye únicamente uno de los componentes de la inversión. En consecuencia, el negocio jurídico no tiene

como finalidad la simple adquisición de entradas para un espectáculo público, sino la obtención de un conjunto de derechos, beneficios y contraprestaciones publicitarias orientadas a fortalecer la presencia institucional de la Nueva Licorera de Boyacá, incrementar la visibilidad de sus marcas y desarrollar acciones de promoción comercial directamente relacionadas con el cumplimiento de su objeto social.

Como resultado del análisis de las oportunidades identificadas durante la ejecución del Convenio Interadministrativo No. CO1.PCCNTR.8550837/3785, se evidenció igualmente la conveniencia de implementar una estrategia de promoción institucional y territorial en el marco de un evento de gran formato, considerando que este representa una oportunidad para desarrollar acciones de comunicación, posicionamiento de marca y relacionamiento con públicos objetivo en un escenario de amplia convocatoria y alto impacto. Los eventos masivos constituyen plataformas estratégicas para fortalecer la presencia institucional, debido a que concentran públicos diversos, generan altos niveles de interacción con los asistentes y permiten desarrollar estrategias de comunicación con un importante alcance presencial y digital. En este sentido, la contratación permitirá desarrollar una estrategia integral de promoción mediante la participación institucional en el evento, aprovechando la capacidad de convocatoria, la cobertura regional y nacional, el impacto mediático y las posibilidades de obtener espacios de visibilidad institucional a través de piezas promocionales, publicidad asociada al espectáculo, exhibición de marca y menciones durante su desarrollo. Todo ello redundará en el fortalecimiento del reconocimiento de la Nueva Licorera de Boyacá, del posicionamiento de sus productos y, de manera complementaria, de la marca territorial "Boyacá es para Vivirla".

La estrategia comercial comprende la adquisición de un paquete integral de beneficios que incluye, entre otros, la entrega de una cuota de boletería, la presencia publicitaria de la Nueva Licorera de Boyacá dentro del evento, espacios exclusivos para la exhibición de su portafolio de productos, visibilidad de las marcas NLB y "Boyacá es para Vivirla", activaciones de marca, utilización de elementos publicitarios, menciones institucionales, escenarios de relacionamiento empresarial y demás beneficios propios del patrocinio comercial. En consecuencia, la contratación debe entenderse como una inversión publicitaria y comercial, plenamente vinculada al objeto social de la Empresa y no como la adquisición aislada de boletería.

La boletería hará parte de la estrategia institucional de mercadeo y será administrada por la Subgerencia de Mercadeo y Comercialización con base en criterios objetivos, verificables y alineados con las metas comerciales de la Entidad. Su utilización estará orientada, entre otros fines, al reconocimiento de resultados asociados al cumplimiento de metas objetivas de comercialización e indicadores de ventas de los productos de la Nueva Licorera de Boyacá, fortaleciendo las relaciones comerciales con quienes integran la cadena de distribución, promoviendo el incremento de las ventas y la fidelización de clientes estratégicos. En todo caso, la asignación y entrega de la boletería se realizará exclusivamente a destinatarios que guarden relación con los fines comerciales e institucionales de la estrategia, quedando expresamente excluidas aquellas personas cuya calidad de servidores públicos, dignatarios, representantes de elección popular o condición de especial sujeción al régimen de inhabilidades, incompatibilidades o conflictos de interés haga improcedente su otorgamiento. Como parte de la estrategia de posicionamiento institucional, la totalidad de la boletería incorporará de manera visible los logotipos y elementos de identidad visual de la Nueva Licorera de Boyacá, con el propósito de fortalecer el reconocimiento y la recordación de sus marcas ante los asistentes al evento.

Así mismo, la boletería será utilizada para el desarrollo de sorteos, concursos, campañas promocionales y activaciones de marca dirigidas a consumidores finales, con el propósito de incentivar el consumo responsable, fortalecer la recordación de las marcas institucionales, incrementar el reconocimiento del portafolio comercial, promover referencias estratégicas y generar experiencias de marca que contribuyan a consolidar la preferencia de los consumidores por los productos de la Nueva Licorera de Boyacá. La selección de los beneficiarios de estas actividades responderá a reglas previamente definidas, objetivas, transparentes y verificables, garantizando que la estrategia conserve su finalidad exclusivamente comercial y de posicionamiento de marca.

En consecuencia, la adquisición de la boletería no constituye un beneficio particular ni un fin independiente, sino un instrumento de ejecución de la estrategia integral de mercadeo de la Entidad, orientado al fortalecimiento de la actividad comercial, la promoción institucional, el relacionamiento empresarial y el posicionamiento de marca.

De acuerdo con el estudio de mercado adelantado por la Subgerencia de Mercadeo y Comercialización y el correspondiente análisis del sector, se verificó que el promotor y organizador del evento es el único proveedor legalmente habilitado para ofrecer integralmente los derechos asociados al concierto, circunstancia que soporta la procedencia de la contratación desde la perspectiva de la exclusividad.

Para tal efecto, se acreditó que el promotor ostenta de manera exclusiva la titularidad sobre tres componentes esenciales del negocio jurídico: los derechos de producción, organización y promoción del espectáculo público, debidamente respaldados mediante la certificación expedida por el representante del artista, la titularidad exclusiva para la emisión, distribución y comercialización de la totalidad de la boletería oficial del evento; y los derechos exclusivos para otorgar el patrocinio comercial, la presencia publicitaria, el uso de la imagen del evento, la instalación de espacios de exhibición de marca, las activaciones comerciales, la promoción exclusiva de la categoría correspondiente y la entrega de paquetes de boletería en las diferentes localidades habilitadas.

En consecuencia, no existe en el mercado otra persona natural o jurídica que pueda suministrar simultáneamente la boletería oficial y los derechos de patrocinio, publicidad, presencia institucional, uso de imagen, activación de marca, exhibición de productos y demás beneficios comerciales requeridos por la Nueva Licorera de Boyacá para el cumplimiento de la estrategia de posicionamiento diseñada por la Entidad. La exclusividad, por tanto, recae sobre un paquete integral de derechos comerciales y publicitarios y no únicamente sobre la venta de boletas.

En este contexto, resulta pertinente y conveniente la participación en eventos de alta convocatoria como el concierto del Grupo Firme en Tunja, toda vez que se erige como una herramienta de marketing experiencial fundamental para el cumplimiento de las metas comerciales de la entidad. Grupo Firme se ha consolidado como uno de los fenómenos musicales más importantes de la música latina actual; originarios de Tijuana, Baja California, la agrupación fue fundada en 2014 por Eduin Cazares y Jairo Corrales, aunque el camino hacia el éxito fue largo y lleno de obstáculos. La agrupación cuenta con 13 números 1 en el chart Regional Mexican Airplay de Billboard y ha creado himnos para sus seguidores como "El Amor de Su Vida", que ya superó los mil millones de escuchas en Spotify, "Qué Onda Perdida", "En Tu Perra Vida" y "El Tóxico", mientras que su más reciente éxito, "El Beneficio de la Duda", superó los 430 millones de reproducciones en Spotify.

Considerado "el rey de las colaboraciones", Grupo Firme ha trabajado con artistas de diversos géneros como El Mimoso, Carín León, Maluma y Santa Fe Klan, demostrando la versatilidad del regional mexicano. Su gira "La Última Peda" se ha distinguido por ser concebida como una experiencia total: un recorrido lleno de energía, cercanía con el público y celebraciones que conectan directamente con una audiencia masiva y fiel. Recientemente, Grupo Firme estableció un récord en el Estadio GNP Seguros de la Ciudad de México con 11 presentaciones, convirtiéndose en el primer grupo mexicano en lograr este hito. Su espectáculo incluye un setlist de alrededor de 45 canciones, bailarines con vestuarios inspirados en la realeza azteca que resaltan la cultura mexicana, e invitados sorpresa, mostrando además su versatilidad musical con segmentos dedicados a la cumbia.

Actualmente, Grupo Firme está en medio de una de las giras más ambiciosas que un grupo de regional mexicano haya realizado en Colombia: su gira "La Última Peda" 2026 comenzó en abril y se extenderá hasta agosto, recorriendo ciudades principales e intermedias del país como Medellín, Cali, Ibagué, Villavicencio, Neiva, Cúcuta, Tunja y Bucaramanga, y se prepara para expandir su éxito a Europa con su primera gira programada para septiembre de 2026 en España.

Esta estrategia publicitaria permitirá la implementación de acciones BTL tales como degustaciones, muestras del producto, presencia de marca en zonas estratégicas, distribución de material publicitario POP y generación de contenido audiovisual y fotográfico replicable en medios digitales, redes sociales y plataformas institucionales, amplificando el alcance de la estrategia promocional.

La participación institucional en este evento permitirá optimizar el aprovechamiento de un espectáculo ya consolidado, evitando los costos administrativos, logísticos, operativos, técnicos y financieros que implicaría organizar un evento propio con similares condiciones de convocatoria, cobertura y exposición mediática, garantizando una utilización eficiente de los recursos y una adecuada relación costo-beneficio para la Entidad.

Los beneficios esperados con la ejecución del contrato comprenden el fortalecimiento del posicionamiento de la Nueva Licorera de Boyacá y de sus marcas comerciales; el incremento de la recordación de productos estratégicos como ONIX 100; el fortalecimiento de la relación con distribuidores, comerciantes, clientes B2B y consumidores finales; el aumento del alcance de las campañas institucionales; la consolidación de la presencia de las marcas NLB y "Boyacá es para Vivirla"; la promoción de los atractivos turísticos, culturales y gastronómicos del Departamento; y el incremento de la competitividad de la Empresa dentro del mercado nacional de bebidas alcohólicas.

El cumplimiento de las obligaciones contractuales será verificado por el supervisor designado por la Nueva Licorera de Boyacá mediante informes de ejecución, registros fotográficos y audiovisuales, evidencias de la presencia de la marca institucional, soportes de las piezas publicitarias y promocionales, registro de las activaciones desarrolladas, constancias de las menciones institucionales, relación de la distribución de la boletería conforme a la estrategia comercial definida por la Entidad y los demás documentos que permitan acreditar el cumplimiento efectivo de las obligaciones asumidas por el contratista.

La presente contratación se desarrolla igualmente con observancia de los principios previstos en los artículos 2 y 209 de la Constitución Política, en los artículos 3 y 4 de la Ley 489 de 1998, así como de los principios de transparencia, economía, eficiencia, eficacia, responsabilidad y planeación que orientan la gestión contractual de las Empresas Industriales y Comerciales del Estado. Si bien la actividad contractual de la Nueva Licorera de Boyacá se rige por las disposiciones del derecho privado y por su Manual Interno de Contratación, la utilización de los recursos públicos debe responder a una necesidad real, objetiva y verificable, plenamente vinculada con el cumplimiento de su objeto empresarial y la generación de valor institucional.

En consecuencia, la contratación del paquete integral de patrocinio, publicidad, activación de marca, presencia institucional, exhibición de productos, derechos de imagen y boletería asociada al concierto del Grupo Firme constituye una decisión empresarial objetiva, necesaria, proporcional y jurídicamente procedente, orientada a fortalecer el posicionamiento de la Nueva Licorera de Boyacá, incrementar la visibilidad de su portafolio comercial, consolidar la competitividad de sus productos en el mercado nacional, fortalecer las relaciones comerciales con distribuidores, clientes y consumidores, apoyar el cumplimiento del Convenio Interadministrativo No. CO1.PCCNTR.8550837/3785 y contribuir a la generación de mayores ingresos provenientes del monopolio rentístico de licores destilados, en beneficio del Departamento de Boyacá y de los sectores que se financian con dichos recursos.

La inversión proyectada responde a criterios de razonabilidad, proporcionalidad y conveniencia empresarial, en la medida en que permite a la Nueva Licorera de Boyacá acceder a un escenario de alta exposición comercial mediante una única contratación que integra beneficios de patrocinio, publicidad, activación de marca, relacionamiento empresarial y promoción institucional. El aprovechamiento de un evento de amplia convocatoria genera economías de escala frente a la realización de campañas independientes de publicidad o a la organización de un evento propio, optimizando la inversión destinada al mercadeo institucional y maximizando el impacto sobre consumidores, distribuidores, clientes estratégicos y demás actores de la cadena comercial. De esta manera, la contratación constituye una herramienta de inversión comercial orientada a fortalecer la competitividad de la Empresa, incrementar la recordación de sus marcas, consolidar el posicionamiento de su portafolio de productos y contribuir al crecimiento de las ventas dentro de un mercado caracterizado por la libre competencia.

Así mismo, la estrategia desarrollada mediante la presente contratación permitirá fortalecer las relaciones comerciales con los diferentes canales de distribución, generar incentivos para el cumplimiento de metas comerciales, ampliar el alcance de las campañas de fidelización y consolidar nuevos espacios de interacción con consumidores finales, circunstancias que contribuyen al cumplimiento de los objetivos estratégicos de la Nueva Licorera de Boyacá y al fortalecimiento de la rentabilidad del monopolio rentístico de licores destilados administrado por la Entidad.

En consecuencia, la contratación no constituye un gasto de representación ni una adquisición aislada de boletería, sino una inversión empresarial integral en publicidad, mercadeo y posicionamiento de marca, directamente relacionada con el objeto social de la Nueva Licorera de Boyacá, cuyos resultados podrán ser objeto de seguimiento y verificación a través de los mecanismos de supervisión establecidos en el contrato y de los indicadores definidos por la Subgerencia de Mercadeo y Comercialización.

En consecuencia, la inversión en esta estrategia constituye una alternativa eficaz, pertinente y coherente tanto para el cumplimiento del objeto del convenio como para el cumplimiento de los objetivos de la NLB, ya que son acciones esenciales para dinamizar la participación del público, fortalecer las actividades promocionales e incrementar el reconocimiento de las marcas, contribuyendo directamente a posicionar la identidad boyacense y a atraer visitantes al territorio. Como se puede ver, la contratación se alinea con el Plan de Desarrollo Departamental 2024–2027 "Boyacá destino sostenible y competitivo" y cumple con el Decreto 444 de 2023 sobre austeridad en el gasto público, al articular esfuerzos entre dos entidades públicas, evitando la duplicidad de acciones y optimizando los recursos a través de las sinergias logísticas de la NLB. La disponibilidad de recursos está asegurada, como consta en el Certificado de Disponibilidad Presupuestal No. 2026000208 del 03 de agosto de 2026, afectando el rubro 2.4.5.02.08.02 denominado "Fortalecimiento Comercial".

2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO Y ELEMENTOS MÍNIMOS DEL CONTRATO A CELEBRAR

2.1 OBJETO: "PRESTACIÓN DE SERVICIO PARA ACTIVIDADES DE PUBLICIDAD, POSICIONAMIENTO, PROMOCIÓN Y VISIBILIZACIÓN DE LAS MARCAS DE LA NUEVA LICORERA DE BOYACÁ E.I.C.E. Y BOYACÁ ES PARA VIVIRLA"

2.2 IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO O CONVENIO A CELEBRAR: VINCULACION PUBLICITARIA

CLASIFICADOR DE BIENES Y SERVICIOS

GRUPO	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE	PRODUCTO	NOMBRE
F	82	10	16	00	PUBLICIDAD DIFUNDIDA

2.3. OBLIGACIONES GENERALES DEL CONTRATISTA:

1. Dar cumplimiento a los derechos y deberes consagrados en el Manual de Contratación de la Nueva Licorera de Boyacá.
2. Conocer íntegramente los manuales del Sistema Integrado de Gestión de Calidad de la Nueva Licorera de Boyacá y aplicar los procedimientos y formatos correspondientes en desarrollo de la ejecución contractual.
3. Ejecutar a cabalidad el objeto del contrato, las actividades previstas para su desarrollo y cumplir con todas las obligaciones derivadas del mismo.
4. Asumir por su cuenta y riesgo todos los gastos que surjan con ocasión y en desarrollo del contrato.
5. Presentar los certificados de pago de aportes al Sistema General de Seguridad Social y de parafiscales, conforme a la normatividad vigente.
6. Ejecutar las obligaciones derivadas del objeto contractual de acuerdo con lo establecido en la justificación de la necesidad, la propuesta presentada y el contrato.
7. Guardar estricta reserva y confidencialidad sobre la información suministrada por la NLB, incluso después de finalizado y liquidado el contrato.
8. Obrar con lealtad, buena fe, diligencia y el cuidado necesario en el desarrollo del contrato y en los asuntos que le asigne el supervisor, evitando dilaciones innecesarias.
9. CONFIDENCIALIDAD: Proteger la información confidencial suministrada por la NLB; seguir las políticas de seguridad de la información; no divulgar, usar indebidamente ni permitir el acceso de terceros a información reservada, crítica o clasificada; no interceptar redes de datos conforme a la Ley 1273 de 2009; e indemnizar los perjuicios ocasionados por divulgación, uso indebido o negligencia.
10. Cumplir con las demás obligaciones inherentes al objeto contractual y aquellas determinadas por el supervisor.

2.4. OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA:

1. Prestar a favor de la Nueva Licorera de Boyacá E.I.C.E. los servicios de patrocinio comercial del evento, otorgando la calidad de patrocinador oficial, la exclusividad en la categoría de licores destilados, los derechos de presencia de marca, publicidad e imagen comercial, así como los demás beneficios comerciales ofrecidos en la propuesta y pactados en el contrato, ejecutando todas las actividades necesarias para garantizar el adecuado posicionamiento de la marca y la correcta, oportuna y completa ejecución del objeto contractual.
2. Entregar a la Nueva Licorera de Boyacá E.I.C.E. la totalidad de la boletería objeto del contrato, en las cantidades, localidades, condiciones, oportunidad y especificaciones establecidas, garantizando su autenticidad y validez. La totalidad de las boletas deberá incorporar de manera visible los logotipos oficiales de la Nueva Licorera de Boyacá E.I.C.E., conforme al manual de identidad visual y a los lineamientos gráficos que imparta la Entidad, garantizando su adecuada impresión, legibilidad y permanencia en el diseño final de la boletería.
3. Garantizar a la Nueva Licorera de Boyacá E.I.C.E. la exclusividad de exhibición, promoción, publicidad y consumo de su portafolio de productos dentro del recinto del evento, absteniéndose de permitir la venta, distribución o publicidad de marcas competidoras pertenecientes a la misma categoría de licores destilados y asegurando que la presencia institucional de la Entidad no sea limitada, restringida o sustituida por publicidad de terceros.
4. Garantizar la presencia institucional y el posicionamiento de la marca de la Nueva Licorera de Boyacá E.I.C.E., mediante la inclusión de sus logotipos y marcas en las piezas publicitarias del evento, en la totalidad de la boletería física o electrónica, material impreso y digital, redes sociales, pantallas, menciones, escenarios y demás espacios de divulgación définidos en el plan de patrocinio..
5. Disponer de espacios estratégicos dentro del recinto para la instalación de puntos de exhibición, activación de marca, degustación y promoción comercial, permitiendo el ingreso y permanencia del personal autorizado por la Nueva Licorera de Boyacá E.I.C.E. para el desarrollo de las actividades publicitarias y comerciales previamente concertadas.
6. Coordinar permanentemente con el supervisor designado por la Nueva Licorera de Boyacá E.I.C.E. la ejecución de las actividades de patrocinio, designando un responsable del contrato, atendiendo oportunamente las observaciones y requerimientos formulados por la supervisión y adoptando las acciones necesarias para garantizar el cumplimiento del objeto contractual.
7. Obtener y mantener vigentes durante la ejecución del contrato todos los permisos, autorizaciones, registros, pólizas, planes de contingencia y demás exigencias legales aplicables para la realización del evento; cumplir con todas las disposiciones relacionadas con la seguridad, el orden público y los protocolos técnicos exigidos para eventos masivos, manteniendo indemne a la Nueva Licorera de Boyacá E.I.C.E. frente a cualquier reclamación, daño o afectación que pueda derivarse de la organización o ejecución del evento y de las actuaciones de terceros.
8. Presentar, dentro de los cinco (5) días calendario siguientes a la finalización del evento, un informe ejecutivo que incluya como mínimo la certificación de entrega de la boletería, descripción de las actividades desarrolladas, certificación del aforo, registros fotográficos y audiovisuales, evidencia de los espacios publicitarios utilizados, activaciones ejecutadas, balance del impacto de la estrategia de posicionamiento de marca y los demás soportes que acrediten el cumplimiento de las obligaciones contractuales.
9. Garantizar que los derechos de patrocinio, publicidad, presencia institucional, exclusividad, exhibición de marca y demás beneficios comerciales otorgados a la Nueva Licorera de Boyacá E.I.C.E. correspondan a los ofrecidos en la propuesta presentada y permanezcan vigentes durante toda la ejecución del contrato.
10. Guardar absoluta reserva y confidencialidad sobre la información a la que tenga acceso con ocasión de la ejecución del contrato; responder por los daños y perjuicios ocasionados a la Nueva Licorera de Boyacá E.I.C.E. como consecuencia del incumplimiento o ejecución deficiente de las obligaciones contractuales, e indemnizar a la Entidad cuando haya lugar, sin perjuicio de las demás acciones legales y contractuales procedentes

2.5. OBLIGACIONES DE NUEVA LICORERA DE BOYACÁ:

En virtud del Contrato, LA NUEVA LICORERA DE BOYACÁ se obliga a:

1. Suministrar al CONTRATISTA la información necesaria para el adecuado desarrollo del objeto contractual.

2. Impartir instrucciones relacionadas con la correcta ejecución del objeto contratado.
3. Velar por el estricto cumplimiento del objeto contractual mediante la supervisión del contrato.
4. Recibir y revisar los documentos e informes asociados a la ejecución del contrato, aprobándolos cuando cumplan los requerimientos establecidos.
5. Pagar oportunamente la contraprestación pactada, previa presentación de factura y soportes exigidos por normatividad y por el supervisor.
6. Liquidar el contrato y verificar la adecuada ejecución del mismo.
7. Exigir la calidad de los servicios prestados en cumplimiento del objeto contractual.
8. El Supervisor del contrato recepcionará la boletería del contratista, verificando cantidad y autenticidad, y suscribirá el Acta de Recepción de Boletería.
9. Dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la finalización del evento, la Subgerencia de Mercadeo y Comercialización presentará al ordenador del gasto un Informe Final de Conciliación de Boletería, cruzando el 100% de las boletas recibidas versus las entregadas con sus respectivos soportes.

2.6 PLAZO DE EJECUCIÓN: El plazo de ejecución será de diez (10) días calendario, contados a partir de la suscripción del acta de inicio, previo cumplimiento de los requisitos de ejecución.

2.7 LUGAR DE EJECUCIÓN: Las actividades objeto del contrato deberán llevarse a cabo en la ciudad de Tunja, de acuerdo con las indicaciones y la dirección que establezca el supervisor del contrato.

2.8 VALOR: El valor del presente contrato es de **QUINIENTOS MILLONES DE PESOS ($500.000.000) M/CTE.** Valor que incluye todos los impuestos, tasas, contribuciones y estampillas nacionales, departamentales y municipales.

2.9 FORMA DE PAGO: un único pago, por la suma total de **QUINIENTOS MILLONES DE PESOS ($500.000.000) M/CTE,** previa ejecución y cumplimiento de la totalidad de las obligaciones contractuales. El pago se efectuará contra entrega de los servicios contratados, previa presentación de la respectiva factura o cuenta de cobro, según corresponda, acompañada de la certificación de cumplimiento expedida por el supervisor del contrato y un informe presentado por el supervisor en el cual certifique la recepción de la boletería del contratista, verificando cantidad y autenticidad y el acta de Recepción de Boletería, y la acreditación de encontrarse al día con el Sistema de Seguridad Social Integral y aportes parafiscales, cuando a ello haya lugar.

Los informes, certificaciones y demás soportes de ejecución deberán adjuntarse a la carpeta del contrato que reposa en la Oficina Asesora Jurídica.

Nota 1: Si con la cuenta no se acompañan los documentos requeridos para el pago, será responsabilidad del (la) CONTRATISTA y no tendrá por ello derecho al pago de intereses o compensación de ninguna naturaleza.

PARÁGRAFO I: Los informes, certificaciones y demás soportes de ejecución deberán adjuntarse junto con las diferentes actas del contrato que serán publicadas en la plataforma SECOP II por parte del supervisor del contrato, e igualmente deberán adjuntarse a la carpeta del contrato que reposa en la Oficina Asesora Jurídica..

PARÁGRAFO II: El (la) contratista debe aportar certificación de cuenta de ahorros en donde se consignará el respectivo pago.

3. ESPECIFICACIONES O CONDICIONES TÉCNICAS.

ITEM	DETALLE	DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR
1	Estrategia de promoción turística mediante suministro de	a. Suministro de boletería: Entrega de tres mil (3.000) boletas de ingreso al concierto del Grupo Firme, programado para el día 6 de agosto de 2026 en el Estadio La Independencia de la ciudad de Tunja (Boyacá), correspondientes a la categoría Gradería Norte Baja. Cada boleta estará identificada con el	Tres mil (3.000) boletas	VALOR INDIVIDUAL BOLETA $133.33

	boletería y acciones de visibilidad institucional: El contratista deberá ejecutar la estrategia de promoción turística del departamento de Boyacá mediante el suministro de boletería y el desarrollo de acciones de posicionamiento para el catálogo de productos de la NLB y la marca "Boyacá es para Vivirla", conforme a las siguientes especificaciones:	logo de la Nueva Licorera de Boyacá y otorgará al titular el derecho de acceso y permanencia en el evento, con ubicación en el sector de gradería baja del escenario deportivo, con visibilidad directa hacia el escenario principal y las pantallas dispuestas para el evento. a. Suministro de boletería: Entrega de tres mil (3.000) boletas de ingreso al concierto del Grupo Firme, programado para el día 6 de agosto de 2026 en el Estadio La Independencia de la ciudad de Tunja (Boyacá), correspondientes a la categoría Gradería Norte Baja. Cada boleta estará identificada con el logo de la Nueva Licorera de Boyacá y otorgará al titular el derecho de acceso y permanencia en el evento, con ubicación en el sector de gradería baja del escenario deportivo, con visibilidad directa hacia el escenario principal y las pantallas dispuestas para el evento. La boleta no incluye consumo de alimentos, bebidas, servicios de hospitalidad ni acceso a zonas VIP. El ingreso estará sujeto a las normas de seguridad, control de aforo y demás disposiciones establecidas por los organizadores del evento y las autoridades competentes. La entrega de la boletería deberá realizarse en formato físico o digital, según las instrucciones del supervisor, con una antelación mínima de dos (2) días calendario a la fecha del evento y deberá contar con mecanismos de seguridad que garanticen su autenticidad y eviten su falsificación o duplicidad.		3 Y VALOR TOTAL BOLETAS $399.999.000 M/CTE
		b. Espacios de visibilidad institucional: Garantizar espacios de visibilidad para el catálogo de productos de la NLB y la marca "Boyacá es para Vivirla", durante el desarrollo del evento, conforme a la estrategia de promoción definida por la supervisión. c. Inclusión de la marca en piezas promocionales y publicitarias: Incorporar el catálogo de productos de la NLB y la marca "Boyacá es para Vivirla" en las piezas promocionales y publicitarias relacionadas con el evento, de acuerdo con los lineamientos de identidad institucional suministrados por la supervisión. d. Menciones institucionales: Realizar menciones institucionales del catálogo de productos de la NLB y la marca "Boyacá es para Vivirla" durante el desarrollo del evento, de conformidad con la programación establecida.	ejecución de las actividades complementarias,	$100.001.000 M/CTE ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

4. FUNDAMENTO JURÍDICO - DEFINICIÓN DE LA MODALIDAD DE SELECCIÓN APLICABLE

El artículo 14 de la Ley 1150 de 2007 –modificado por el artículo 93 de la Ley 1474 de 2011– dispuso un régimen exceptivo de aplicación del derecho privado para la actividad contractual de las Empresas

Industriales y Comerciales del Estado que ejercen su actividad en competencia con el sector público o privado, o en mercados regulados así:

"ARTÍCULO 93. Del régimen contractual de las Empresas Industriales y Comerciales del Estado, las Sociedades de Economía Mixta, sus filiales y empresas con participación mayoritaria del Estado. Modifíquese el artículo 14 de la Ley 1150 de 2007, el cual quedará así:

Las Empresas Industriales y Comerciales del Estado, las Sociedades de Economía Mixta en las que el Estado tenga participación superior al cincuenta por ciento (50%), sus filiales y las Sociedades entre Entidades Públicas con participación mayoritaria del Estado superior al cincuenta por ciento (50%), estarán sometidas al Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, con excepción de aquellas que desarrollen actividades comerciales en competencia con el sector privado y/o público, nacional o internacional o en mercados regulados, caso en el cual se regirán por las disposiciones legales y reglamentarias aplicables a sus actividades económicas y comerciales, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 13 de la presente ley. Se exceptúan los contratos de ciencia y tecnología, que se regirán por la Ley 29 de 1990 y las disposiciones normativas existentes."

Sin embargo, el párrafo primero del artículo 53 de la Ley 2195 de 2022, que adiciona el artículo 13 de la Ley 1150 de 2007, señala:

"Artículo 13. PRINCIPIOS GENERALES DE LA ACTIVIDAD CONTRACTUAL PARA ENTIDADES NO SOMETIDAS AL ESTATUTO GENERAL DE CONTRATACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA. Las entidades estatales que por disposición legal cuenten con un régimen contractual excepcional al del Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, aplicarán en desarrollo de su actividad contractual, acorde con su régimen legal especial, los principios de la función administrativa y de la gestión fiscal de que tratan los Artículos 209 y 267 de la Constitución Política, respectivamente según sea el caso y estarán sometidas al régimen de inhabilidades e incompatibilidades previsto legalmente para la contratación estatal. (...)"

Por consiguiente, de acuerdo con lo establecido en el artículo 21 del Acuerdo No. 002 de 2023 "Por medio del cual se modifica el Manual de Contratación de la Nueva Licorera de Boyacá – NLB", se celebrarán en forma directa contratos de vinculación publicitaria, en los siguientes casos:

"Vinculaciones publicitarias de la Nueva Licorera de Boyacá en eventos deportivos, culturales, artísticos, folclóricos, turísticos y similares, y todo apoyo logístico que se requiera para este tipo de eventos, pautas en prensa hablada y escrita, revistas, folletos o similares, medios digitales, TICS, y demás actividades que sirvan para promover publicitariamente el portafolio de productos y la imagen institucional de la NLB"

De acuerdo con lo contemplado por el Manual de contratación de la NLB, al presente proceso contractual le es aplicable la modalidad de selección de contratista de PROPUESTA DIRECTA DE OFERTA, así las cosas, la NLB adelantara la contratación conforme los lineamientos anteriormente expresados y agotara el respectivo procedimiento para la celebración del contrato.

5. ESTUDIOS TÉCNICOS Y DE MERCADO.

La presente contratación responde a la necesidad de fortalecer la promoción turística del Departamento de Boyacá en el marco del convenio interadministrativo suscrito entre el Departamento y la Nueva Licorera de Boyacá – NLB, aprovechando el concierto del Grupo Firme programado para el 6 de agosto de 2026 en Tunja, en el marco de la celebración del aniversario de la ciudad, como una vitrina comercial de alta convocatoria que garantiza una audiencia masiva y cualificada para la visibilidad de las marcas que hacen parte del portafolio de productos de la Nueva Licorera de Boyacá y la marca turística "Boyacá es para Vivirla".

El lanzamiento de esta estrategia se concibe como un insumo estratégico al servicio de una campaña promocional mayor, orientada a incentivar la compra de los productos referidos y alcanzar mayor comercialización, lo que asegura un retorno efectivo de la inversión al incrementar la participación de mercado y los volúmenes de venta de los portafolios estratégicos de la empresa. La estrategia incluye acciones BTL

como degustaciones, presencia de marca, distribución de material POP y generación de contenido audiovisual replicable en medios digitales, amplificando el alcance de la promoción.

La contratación se alinea con el Plan de Desarrollo Departamental 2024–2027 "Boyacá destino sostenible y competitivo", cumple con los principios de la función administrativa consagrados en la Constitución y la Ley 489 de 1998, y se ajusta al Decreto 444 de 2023 sobre austeridad en el gasto público, al articular esfuerzos entre dos entidades públicas y optimizar los recursos a través de las sinergias logísticas de la NLB. La disponibilidad de recursos está garantizada mediante el Certificado de Disponibilidad Presupuestal No. 2026000208 del 03 de agosto de 2026, afectando el rubro 2.4.5.02.08.02 - Fortalecimiento Comercial.

En consecuencia, el lanzamiento de esta estrategia constituye una alternativa eficaz, pertinente y coherente tanto para el cumplimiento del objeto del convenio interadministrativo como para los objetivos comerciales de la NLB, contribuyendo directamente a posicionar la identidad boyacense y a atraer visitantes al territorio.

6. DETERMINACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LOS FACTORES DE SELECCIÓN QUE PERMITAN IDENTIFICAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE.

Con su oferta deberán presentar por lo menos la siguiente documentación en original o fotocopia, como requisito habilitante, debidamente firmada:

TODOS LOS OFERENTES Deben:

- Tener capacidad jurídica para la presentación de la propuesta.
- Tener capacidad jurídica para la celebración y ejecución del contrato.
- No estar incursos en ninguna de las causales de inhabilidad o incompatibilidad previstas en las leyes de Colombia, en especial las previstas en los artículos 8 y 9 de la Ley 80 de 1993.

LAS PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS: Las personas naturales deben aportar su cédula de ciudadanía. Las personas jurídicas deben aportar su Certificado de Existencia y Representación Legal, en donde conste su existencia, representación legal y facultades del representante legal, el cual deberá ser expedido con una antelación no superior de treinta (30) días anteriores a la fecha de entrega de las ofertas. En ambos casos, deberán aportar la Identificación Tributaria por medio del RUT (Registro Único Tributario).

PERSONAS NATURALES EXTRANJERAS. Además de todos los requisitos establecidos para participar en el presente proceso, las personas naturales extranjeras que pretendan presentar propuesta en el mismo, deben presentar fotocopia de su cédula de extranjería o pasaporte.

PERSONAS NATURALES EXTRANJERAS SIN DOMICILIO EN COLOMBIA. La entidad verificará directamente la información sobre la capacidad jurídica y las condiciones de experiencia, capacidad financiera y de organización. Adicionalmente, acreditarán un apoderado domiciliado en Colombia, debidamente facultado para presentar la propuesta y celebrar el contrato, así como también para representarla judicial y extrajudicialmente.

PERSONAS JURÍDICAS EXTRANJERAS CON DOMICILIO O SUCURSAL EN COLOMBIA., deben presentar el Certificado de Existencia y Representación expedido por la Cámara de Comercio respectiva, expedido dentro de los treinta (30) días anteriores a la fecha de cierre del proceso de selección.

PERSONAS JURÍDICAS EXTRANJERAS SIN DOMICILIO O SUCURSAL EN COLOMBIA. Deben presentar el Certificado de Existencia y Representación que en el país de origen les permite acreditar tal calidad, expedido dentro de los treinta (30) días anteriores a la fecha de entrega de las ofertas. La entidad verificará directamente la información sobre la capacidad jurídica y las condiciones de experiencia, capacidad financiera y de organización.

Adicionalmente, acreditarán un apoderado domiciliado en Colombia, debidamente facultado para presentar la oferta y celebrar el contrato, así como también para representarla judicial y extrajudicialmente.

DOCUMENTOS SUSCRITOS POR CONTADOR O REVISOR FISCAL Los documentos y certificaciones que deban suscribir el contador público o revisor fiscal, según corresponda, deberán acompañarse de copia de la tarjeta profesional y anexar certificado de antecedentes disciplinarios, expedido por la Junta Central de Contadores. Este certificado debe estar vigente para la fecha de presentación de la propuesta (no mayor a 3 meses de expedición).

CAPACIDAD JURÍDICA

Con el fin de verificar la capacidad jurídica del oferente, este deberá incluir en su propuesta los documentos que se relacionan a continuación, y la omisión de aquellos necesarios para la comparación de las propuestas, impedirá tenerla en cuenta para su evaluación y posterior adjudicación

1. CARTA DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA: Debe ser suscrita por la persona Natural; la persona jurídica, deberá suscribirla por intermedio de su representante legal. Si se trata de consorcios o uniones temporales, debe ser suscrita por el representante legal del consorcio o unión temporal a través de la presentación de la propuesta.

Todos los oferentes deberán declara en su carta de presentación, que no se encuentran incursos en causal de inhabilidad o incompatibilidad para contratar con la Nueva Licorera de Boyacá.

2. CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL: Si la propuesta es presentada por una persona natural, el proponente debe presentar el certificado de inscripción en el registro mercantil expedido por la Cámara de Comercio en donde conste la determinación de su actividad. Este certificado debe ser expedido con menos de treinta (30) días calendario, anteriores a la fecha de cierre del presente proceso de selección. En esta certificación deberá estar renovada y vigente, con una inscripción mínima de un (01) año. Con excepción de las personas que ejercen prestación de servicios inherentes a las profesiones liberales, de conformidad con el numeral 5 del artículo 23 del Código de Comercio.

3. CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL: si la propuesta es presentada por PERSONA JURÍDICA, se debe acreditar su existencia y representación legal, mediante la presentación de la original o fotocopia del Certificado de existencia y representación legal, expedido en la cámara a de comercio de su domicilio social, con fecha de expedición no superior a treinta (30) días calendario, anteriores a la fecha del cierre de la presente convocatoria y con una constitución no inferior a un (01) año anteriores a la fecha del cierre de la presente convocatoria. Se debe adjuntar copia del documento de identidad del Representante Legal, con el certificado correspondiente con el fin de verificar que está legalmente constituida y renovada.

De igual manera, debe acreditar la suficiencia de la capacidad del Representante Legal para la presentación de la Propuesta y para la suscripción del Contrato Ofrecido. Cuando el representante legal tenga limitaciones estatutarias, se deberá presentar adicionalmente Copia del Acta en la que conste la decisión del órgano social correspondiente que autorice al Representante Legal para la presentación de la Propuesta, la suscripción del contrato, y para actuar en los demás actos requeridos para la contratación en el caso de resultar adjudicatario.

El objeto social de la sociedad debe corresponder específicamente con el objeto de la presente contratación, de manera que le permita a la persona jurídica la celebración y ejecución del contrato, teniendo en cuenta para los efectos, el alcance y la naturaleza de las diferentes obligaciones que adquiere.

4. SI SE TRATA DE UN CONSORCIO O UNA UNIÓN TEMPORAL: Si la oferta es presentada por un Consorcio, Unión Temporal o Promesa dé Sociedad Futura, en la carta de presentación se debe indicar el nombre del consorcio, unión temporal o sociedad futura, además del nombre de los integrantes del mismo. De acuerdo con lo establecido en la Ley 80 de 1993, artículo 7, en el documento de conformación del Consorcio, Unión Temporal o promesa de sociedad futura se debe:

a. Indicar en forma expresa si su participación es a título de CONSORCIO, UNIÓN TEMPORAL O PROMESA DE SOCIEDAD FUTURA.
b. Designar la persona, que para todos los efectos representará el consorcio, la unión temporal o la promesa de sociedad futura.

c. Señalar las reglas básicas que regulen las relaciones entre los miembros del consorcio o la unión temporal y sus respectivas responsabilidades.
d. En el caso de la UNIÓN TEMPORAL señalar en forma clara y precisa, los términos y extensión de la participación en la propuesta y en su ejecución y las obligaciones y responsabilidades de cada uno en la ejecución del contrato (ACTIVIDADES), los cuales no podrán ser modificados sin el consentimiento previo de la Entidad contratante.
e. Señalar la duración del mismo que no deberá ser inferior a la del contrato y tres meses más.
f. En atención a lo dispuesto en el artículo 11 del Decreto 3050 de 1997, los integrantes del Consorcio o Unión Temporal en el documento de constitución deben manifestar para efectos del pago en relación con la facturación:
    - Si la va a efectuar en representación del consorcio o la unión temporal uno de sus integrantes, caso en el cual se debe informar el número del NIT de quien factura.
    - Si la va realizar el consorcio o unión temporal con su propio NIT, hecho que se debe indicar en el documento de conformación. Además, se debe señalar el porcentaje o valor del contrato que corresponda a cada uno de los integrantes, el nombre o razón social y el NIT de cada uno de ellos. En este caso, para efectos de la inscripción y actualización en el Registro Único Tributario deberán tener en cuenta lo dispuesto en la normatividad vigente.
    - El impuesto sobre las ventas discriminado en la factura que expida el Consorcio o Unión Temporal, deberá ser distribuido a cada uno de sus miembros de acuerdo con su participación en las actividades gravadas que dieron lugar al impuesto, para efectos de ser declarado. En cualquiera de las alternativas anteriores, las facturas deberán cumplir los requisitos establecidos en las disposiciones legales.
g. Suscribir por todos sus integrantes y el representante del mismo.

5. MANIFESTACIÓN DE NO ENCONTRARSE INCURSO EN CAUSAL DE INHABILIDAD O INCOMPATIBILIDAD: El proponente deberá aportar certificación de conformidad con el Anexo, la cual deber ser diligenciada y suscrita por el oferente o su representante legal en caso de ser persona jurídica, con la fecha correspondiente a la del cierre de presentación de ofertas del presente proceso, donde acredite no encontrarse incurso en inhabilidad, incompatibilidad o prohibiciones alguna para contratar, ya sea de orden constitucional o legal, en particular a las previstas en el artículo 8 de la Ley 80 de 1993, articulo 60 de la ley 610 de 200, articulo 5 de la ley 716 de 2001 y demás normas concordantes, ante eventuales conflictos de interés frente a la Nueva Licorera de Boyacá. En caso de consorcio o unión temporal, todas las personas jurídicas o naturales que hagan parte del consorcio o unión temporal, deberán presentar este certificado debidamente suscrito y su vigencia de conformidad a lo señalado.

6. DECLARACIÓN JURAMENTADA DONDE CONSTA TENER PLENA CAPACIDAD PARA CONTRATAR: Se deberá presentar la declaración juramentada donde consta tener plena capacidad para contratar.

7. CERTIFICADO DEL REGISTRO DE DEUDORES ALIMENTARIOS MOROSOS (REDAM): vigente, para Persona Natural. No aplica para Personas Jurídicas ni para Consorcios o Uniones Temporales, en razón a que el registro se encuentra previsto exclusivamente para personas naturales conforme a la Ley 2097 de 2021. El certificado deberá estar expedido dentro de los noventa (90) días calendario anteriores al cierre del proceso de selección.

8. FOTOCOPIA DE LA CEDULA: el oferente, debe adjuntar la Fotocopia de la cedula de ciudadanía o documento legalmente valido que lo identifique. La persona jurídica deberá allegar la copia del documento de identificación de su Representación legal.

9. CERTIFICADO DE ANTECEDENTES FISCALES: El proponente con su propuesta debe presentar copia del Certificado de Antecedentes Fiscales expedido por la Contraloría General de la República, de conformidad a lo establecido en la ley 610 de 200; el cual debe encontrarse vigente a la fecha de presentación de propuestas. En caso de ser persona jurídica, se presentará el certificado de esta como el de su representante legal.

En caso de propuestas conjuntas, se presentará el certificado de cada uno de los integrantes de la unión temporal o el consorcio según corresponda.

10. CERTIFICADO DE ANTECEDENTES DISCIPLINARIOS: El Proponente con su propuesta debe presentar copia del Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación; el cual debe encontrarse vigente a la fecha de la presentación de las propuestas. En caso de ser persona jurídica, se presentará el certificado de su Representante Legal.

En caso de propuestas conjuntas, se presentará el certificado de cada uno de los integrantes de la unión temporal o el consorcio según corresponda.

11. SITUACIÓN MILITAR: La entidad verificara que se encuentre definida la situación militar del proponente, salvo que se acredite tal situación con la presentación de la libreta militar.

12. REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO DE LA DIAN (RUT): El Proponente deberá presentar copia de este documento, en el cual se señale la actividad. En el caso de las Uniones Temporales o consorcios, todos los integrantes deberán cumplir con este requisito, presentando fotocopia de estos documentos.

13. PAGO DE APORTES DE SEGURIDAD SOCIAL Y APORTES PARAFISCALES: De conformidad con los consagrado en el artículo 50 de ley 789 de 2002, el proponente debe allegar con su propuesta certificación que expida el Revisor Fiscal, cuando exista de acuerdo a los requerimientos de ley, o por el representante legal, respecto al cumplimiento de sus obligaciones frente al Sistema de Seguridad Social en Salud, Riesgos Profesionales, Pensiones y Aportes a las cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje de sus empleados.

La certificación debe acreditar el pago de dichos aportes con seis (6) meses de anticipación a la fecha de cierre de la contratación. En el evento que la sociedad no tenga más de seis (6) meses de constituida, deberá acreditar los pagos a partir de la fecha de constitución. En caso de ofertas conjuntas, cada uno de los integrantes del consorcio o unión temporal debe allegar este documento.

Las personas naturales lo harán de conformidad con lo establecido en el Artículo 9 de la ley 828 de 2003.

La información presentada en desarrollo del presente numeral, se entiende suministrada bajo la gravedad de juramento respecto de su fidelidad y veracidad.

La Entidad verificará únicamente la acreditación del respectivo pago a la fecha de presentación de la propuesta y a la fecha de la suscripción del contrato, sin perjuicio de los efectos generados ante las entidades recaudadoras por el no pago dentro de las fechas establecidas en las normas vigentes.

14. CERTIFICADO DE ANTECEDENTES JUDICIALES EXPEDIDO POR LA POLICÍA NACIONAL: El proponente debe presentar el certificado judicial vigente a la fecha del cierre del presente proceso de selección. Si es persona jurídica se allegará el de su representante legal. Si se trata de consorcios o uniones temporales, se deberá allegar copia del certificado de todos los integrantes.

15. CERTIFICADO DE MEDIDAS CORRECTIVAS (VIGENTE): El proponente debe presentar el certificado de medidas correctivas la fecha de cierre del presente proceso de selección. Si es persona jurídica se allegará el de su representante legal. Si se trata de Consorcios o uniones temporales, se debe allegar copia de todos los integrantes de conformidad a la ley 1801 de 2016

16. CERTIFICACIÓN DE NO SANCIONES O INCUMPLIMIENTO. (VER ANEXO). El proponente, bajo la gravedad de juramento deberá certificar sobre la existencia de multas y/o sanciones de que haya sido objeto, por incumplimiento de sus obligaciones contractuales, frente a entidades públicas o privadas cualquiera que sea su denominación, en los últimos dos (2) años, contados con anterioridad a la fecha prevista para la entrega de las ofertas. Si el interesado no aporta dicho certificado se entenderá que no se le han impuesto sanciones, ello de conformidad con el principio de la buena fe.

17. NO EXISTENCIA DE EMBARGOS, CONCORDATOS O CONCURSOS DE ACREEDORES. (VER ANEXO). En caso de sociedades, la Nueva Licorera de Boyacá, verificará que su certificado de existencia y representación no tenga registrados embargos judiciales o procesos concursales que puedan afectar de

manera grave el cumplimiento del contrato. No obstante, el oferente debe dejar constancia escrita en su propuesta, bajo gravedad de juramento, de no tener embargos judiciales, ni estar incurso en procesos concursales.

18. CERTIFICADO DE INHABILIDADES, INCOMPATIBILIDADES Y CONFLICTO DE INTERESES. (VER ANEXO). Se requiere que el representante legal expida una certificación, en la cual declare bajo la gravedad de juramento que no se encuentra incurso en ninguna causal que lo inhabilite o lo declare incompatible para participar en el proceso y suscribir el contrato.

19. CERTIFICADO ANTICORRUPCIÓN/LISTA CLINTON. Debe diligenciar el formato correspondiente (Ver Anexo).

Los anteriores requisitos, por ser habilitantes, no otorgarán puntaje alguno y su calificación se hará con hábil, o no hábil, o rechazada.

Adicionalmente los proponentes:

- No tener vigentes los efectos de una declaratoria de caducidad.
- No encontrarse en causal de inhabilidad en los términos establecidos en la ley 80 de 1993, ley 1150 de 2007, Constitución Política de Colombia, ley 136 de 1994, ley 617 de 2000, ley 1474 de 2011, Dcto. ley 019 de 2012 y Decreto 1082 de 2015.
- No tener vigente una sentencia judicial que conlleve la interdicción de derechos y funciones públicas.

A fin de dar cumplimiento a estos requisitos, el Proponente deberá afirmar bajo juramento que NO se encuentra incurso en las mencionadas prohibiciones. El juramento se entenderá presentado con la firma de la Propuesta.

CAPACIDAD TÉCNICA

EXPERIENCIA

Como experiencia general el proponente deberá demostrar haber celebrado y ejecutado, por lo menos un (1) contrato con entidades públicas y/o privadas cuyo objeto contractual similar y/o con características iguales o similares a la requeridas dentro del presente proceso.

Para efectos de acreditar la experiencia contractual referida, el oferente podrá presentar, alguno de los siguientes documentos: a) copia del contrato y/o acta de liquidación, b) copia de la oferta mercantil debidamente aceptada, c) copia de la factura de venta con las condiciones plenas que debe cumplir dicho documento.

PROPUESTA ECONÓMICA

Deberá presentar propuesta técnico - económica en la que se especifiquen de manera clara las condiciones técnicas y los valores de los bienes ofertados

ASPECTOS RELATIVOS A LA OFERTA ECONÓMICA

- Firma de la Propuesta: La carta de presentación de la propuesta debe ser firmada por el oferente o el Representante Legal del Proponente debidamente facultado.
- Contenido de la Propuesta: La propuesta debe referirse y sujetarse a todos y cada uno de los puntos contenidos en el presente documento.
- Interpretación de discrepancias en el texto de la propuesta: Si en las propuestas existen discrepancias entre letras y números, prevalecerá el monto expresado en letras.
- Propuesta técnico - Económica: Deberá incluirse en la propuesta la descripción de los bienes y/o servicios que ofrece y sus respectivos valores unitarios y globales, los cuales deberán cumplir con las especificaciones técnicas precisas. Ésta deberá ser presentada de manera clara, detallada y expresa.

- Los precios deben ser fijados teniendo en cuenta que incluyen todos los costos directos e indirectos derivados de la presente contratación (gastos de legalización, costos y descuentos tributarios, 4xmil, IVA, entre otros).
- Las cifras definitivas no podrán contener decimales, deberán ser aproximadas a la unidad más cercana.
- El impuesto a las transacciones financieras – 4xmil - estará a cargo de la entidad contratante (no se paga al contratista) pero es un elemento que hará parte del valor total del contrato y en consecuencia está incluido dentro del presupuesto oficial, por lo cual se deberá tener en cuenta dentro del cálculo de la propuesta.
- El valor global de la propuesta, teniendo en cuenta todos los costos directos e indirectos que se deriven de la contratación (tributarios, de legalización y ejecución del contrato) incluyendo IVA, 4xmil, no podrá superar el presupuesto oficial.

CONDICIONES Y CALIDADES EXIGIDAS

Además de las calidades exigidas a los oferentes en la descripción de ítems para participar en la propuesta, se requiere:

- No tener vigentes los efectos de una declaratoria de caducidad.
- No encontrarse en causal de inhabilidad en los términos establecidos en la ley 80 de 1993, ley 1150 de 2007, Constitución Política de Colombia, ley 136 de 1994, ley 617 de 2000, ley 1474 de 2011, Dcto. ley 019 de 2012 y Decreto 1082 de 2015.
- No tener vigente una sentencia judicial que conlleve la interdicción de derechos y funciones públicas.

A fin de dar cumplimiento a estos requisitos, el Proponente deberá afirmar bajo juramento que NO se encuentra incurso en las mencionadas prohibiciones. El juramento se entenderá presentado con la firma de la Propuesta.

OFERTA

Deberá presentar su Oferta por escrito y acompañada de los documentos solicitados en esta invitación. La presentación de la Oferta implica la aceptación, por parte del Proponente, de la distribución de Riesgos efectuada en el presente documento, así como en los estudios de necesidad.

7. DETERMINACIÓN Y CUANTIFICACIÓN OBJETIVA DE RIESGOS PREVISIBLES.

N	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría
1	General	Externa	Ejecución	Operacionales	Cancelación o aplazamiento del concierto por causas imputables o no al contratista (fuerza mayor, caso fortuito, decisiones de los organizadores, condiciones climáticas, entre otras).	Pérdida de la inversión, imposibilidad de alcanzar el objetivo, daño a la imagen institucional, controversias legales e incumplimiento del convenio con el Departamento	3	5	8	8
2	Específico	Externa	Ejecución	Seguridad de la Información	Incumplimiento en la entrega oportuna de la boletería, afectando la ejecución de la estrategia promocional	Imposibilidad de ejecutar la campaña promocional en las fechas previstas, generando una pérdida de la oportunidad comercial de vincular la marca al evento	4	3	7	7
3	Específico	Externa	Ejecución	Operacionales	Deficiencia en la autenticidad o seguridad de las boletas, permitiendo el ingreso de personas no autorizadas o la duplicación de tiques, afectando la imagen de la NLB y la seguridad del evento.	Ingreso de personas no autorizadas, afectando la seguridad del evento y pudiendo sobrepasar el aforo autorizado, generando problemas de orden público	4	3	7	7

4	Específico	Externa	Ejecución	Sociales	Situaciones de orden público, conflictos sociales o restricciones de movilidad que afecten la cadena de suministro o la entrega de los bienes.	Interrupciones en el servicio, reprogramación del concierto, incremento de costos logísticos y retrasos operativos.	2	4	6	6	
5	Específico	Externa	Ejecución	Naturaleza	Fenómenos naturales que afecten los procesos de producción, almacenamiento, transporte o entrega de los bienes contratados.	Suspensión temporal del concierto, incumplimiento de tiempos y costos adicionales.	2	4	6	6	
6	General	Interna	Ejecución	Operacionales	Incumplimiento de los plazos de entrega, condiciones de suministro o niveles de servicio establecidos en el contrato.	Afectación a la continuidad operativa, aplicación de multas, sanciones o terminación anticipada del contrato.	2	4	6	6	
7	General	Interno	Ejecución	Operacionales	Baja asistencia al evento o bajo impacto de la estrategia promocional, afectando la visibilidad de la marca y la meta de comercialización.	pérdida de la inversión realizada, el incumplimiento de la meta de comercialización la baja visibilidad de las marcas NLB y "Boyacá es para Vivirla", y un daño reputacional que afectaría la credibilidad de la entidad y la confianza de sus aliados comerciales para futuras campañas..	1	2	3	3	

La Nueva Licorera de Boyacá en aplicación del Decreto 1082 de 2015 y el manual para la identificación y cobertura de los riesgos, para mayor entendimiento utilizará las siguientes definiciones:

Riesgos Económicos: son los derivados del comportamiento del mercado, tales como la fluctuación de los precios de los insumos, desabastecimiento y especulación de estos, entre otros.

Riesgos de la Naturaleza: son los eventos naturales previsibles en los cuales no hay intervención humana que puedan tener impacto en la ejecución del contrato, por ejemplo, los temblores, inundaciones, lluvias, sequías, entre otros

Tipificación de Riesgos: Es la Definición que se hace de aquellos hechos previsibles constituidos de riesgo que se puedan presentar en la ejecución del contrato.

Asignación de Riesgos: Es la Distribución que se hace del riesgo y la manera en que se debe asumir el costo, por parte del contratista y la entidad contratante

No.	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración del Riesgo	Categoría
1	General	Interna	Ejecución	Operacional	Incumplimiento - contratista no cumple a cabalidad con las obligaciones, calidad y ejecución oportuna del objeto a contratar.	- Demoras en la ejecución del contrato. - Incumplimiento total o parcial del contrato	Raro	Mayor	5	Medio
2	General	Interna	Ejecución	Operacional	Modificaciones de las condiciones inicialmente contempladas en el contrato.	- Demoras en la ejecución e implementación del objeto contractual.	Raro	Insignificante	2	Bajo
3	General	Interna Externa	Ejecución	Regulatorio	Establecimiento de nuevos tributos, tasa o contribuciones.	- Inestabilidad en el avance del contrato. - Suspensiones y demoras prolongadas. - Liquidación unilateral por incumplimiento.	Posible	Menor	5	Medio
4	Específico	Externa	Ejecución	Operacional	Baja calidad en los bienes y/o servicios suministrados por el contratista.	-Demoras en la ejecución del contrato. -Incumplimiento total o parcial del contrato.	Raro	Mayor	5	Medio

5	Específico	Externo	Ejecución	Operacional	Los elementos no cumplen con las especificaciones técnicas solicitadas por la Nueva Licorera de Boyacá.	No se satisfacen plenamente las necesidades establecidas en el proyecto, incumplimiento del contrato.	Posible	Moderado	7	Riesgo alto
6	Específico	Externo	Ejecución	Operacional	El contratista no realiza las actividades en la fecha, hora y lugar establecidos por la Nueva Licorera de Boyacá	Incumplimiento del contrato.	Posible	Moderado	7	Riesgo alto

No.	Responsable	Tratamiento/Controles a ser implementados	Impacto después del tratamiento								Monitoreo y revisión	
			Probabilidad	Impacto	Valoración del riesgo	Categoría	¿Afecta la ejecución del	Responsable de implementar el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
1	Contratista	- Seguimiento por parte del Supervisor - Celebración de audiencias de verificación - El contratista constituirá garantía que ampere el cumplimiento.	Raro	Insignificante	2	Bajo	SI	Supervisor	Fecha en la cual se materializa el riesgo	Antes de la finalización del contrato	Mediante la entrega del informe de avance por parte del contratista y la revisión del mismo por parte del supervisor	Diario
2	Contratante	- Elaboración de estudios previos donde se identifique adecuadamente la necesidad y la forma como se debe satisfacer	Raro	Insignificante	2	Bajo	NO	Supervisor	Fecha de revisión de los estudios previos presentados a la Oficina Asesora Jurídica	Antes de la finalización del proceso de contratación	Seguimiento a la ejecución del contrato respecto al proyecto	Diario
3	Contratista y contratante	Siendo responsabilidad del contratista este se compromete a pagar los impuestos por ser su obligación legal y no se cuentan con elementos para contralar los riesgos desde la entidad.	Posible	Menor	5	Medio	NO	Contratista cuando es externo	Fecha en la cual se materializa el riesgo	Antes de la finalización del riesgo	Cuando es externo al momento de radicar las cuentas mediante la verificación del pago de impuestos o la realización de los descuentos. cuando es interno en la revisión de ordenanzas que reglamenten impuestos	Externo quincenal / interno cuando se presenten los proyectos de ordenanza en la Asamblea Departamental.
4	Contratista	Actualizar las especificaciones técnicas de los elementos requeridos por la Entidad	Posible	Menor	5	Medio	SI	Supervisor	Fecha en la cual se materializa el riesgo	Antes de la finalización del contrato	Base de datos de la Mesa de Ayuda GLPI	Diario
5	Contratista	Asumir los costos para garantizar la calidad de los bienes. – Constituir garantía que ampare la calidad de los elementos	Posible	Menor	5	Medio	NO	Contratista	Fecha en la cual se materializa el riesgo	Antes de la finalización del contrato	Informes de avance del contratista	Diario
6	Contratista	Constituir garantía que ampare cumplimiento	Posible	Menor	5	Medio	NO	Contratista	Fecha en la cual se materializa el riesgo	Antes de la finalización del contrato	Informes de avance del contratista	Diario

			Impacto				
	Calificación Cualitativa		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente.	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja, aplicando medidas mínimas se pueden lograr el objeto contractual.	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes.	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual.	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual.
	Calificación Monetaria		Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del contrato.	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del contrato.	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco (5%) y el quince por ciento (15%).	Incrementa el valor del contrato entre el quince (15%) y el treinta por ciento (30%).	Impacto sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%).
	Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
			1	2	3	4	5
Probabilidad	Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1	2	3	4	5	6
	Improbable (puede ocurrir ocasionalmente)	2	3	4	5	6	7
	Posible (puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3	4	5	6	7	8
	Probable (probablemente va a ocurrir)	4	5	6	7	8	9
	Casi cierto (ocurre en la mayoría de circunstancias)	5	6	7	8	9	10

Categoría del Riesgo	
Valoración del Riesgo	**Categoría**
8, 9 y 10	**Riesgo Extremo**
6 y 7	**Riesgo Alto**
5	**Riesgo Medio**
2, 3 y 4	**Riesgo Bajo**

8. ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DEL MECANISMO DE COBERTURA DEL RIESGO Y/O DE CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES CONTRAÍDAS.

De acuerdo con lo establecido en el artículo 48 del Acuerdo No. 002 de 2023 "Por medio del cual se modifica el Manual de Contratación de la Nueva Licorera de Boyacá – NLB". La NLB podrá exigir la constitución de las garantías contractuales que amparen la seriedad del ofrecimiento, las obligaciones que surjan del mismo por parte de los oferentes, la correcta ejecución del objeto contractual, en atención a la naturaleza, alcance, cuantía y obligaciones fijada.

En virtud de lo expuesto anteriormente, se considera pertinente y necesario exigir las siguientes garantías en relación con el objeto contractual, con el fin de asegurar el cumplimiento adecuado de las condiciones acordadas y minimizar los riesgos asociados a la ejecución del contrato.

AMPARO	TÉRMINO
Cumplimiento	Para garantizar el cumplimiento de todas sus obligaciones contractuales y legales inherentes al Contrato, el pago de multas y cláusula penal pecuniaria, cuando se pacte en el contrato. El amparo de cumplimiento del contrato cubrirá a la entidad estatal contratante de los perjuicios directos derivados del incumplimiento total a parcial de las obligaciones nacidas del contrato garantizado, así como de su cumplimiento tardío o de su cumplimiento defectuoso, cuando ellos son imputables al CONTRATISTA. Este amparo será equivalente al diez por ciento (10%) del valor del contrato y su vigencia será hasta el término de ejecución del contrato y dos (2) meses más.
Calidad del servicio prestado	Que el contratista preste el servicio con las calidades y condiciones exigidas -Para garantizar la calidad del servicio cumpliendo con el objeto del Contrato y especificaciones técnicas requeridas, mediante la constitución de una póliza en una cuantía equivalente al 10% del valor del contrato y su vigencia será hasta el término de ejecución del contrato y dos (2) meses más.
Responsabilidad Civil Extracontractual	Que deberá cubrir al menos, amparo de responsabilidad civil frente a terceros derivada de la ejecución del contrato por la suma de 300 SMMLV y vigencia será hasta el término de ejecución del contrato y dos meses más.

9. DESIGNACIÓN DEL INTERVENTOR O SUPERVISOR

La supervisión Administrativa, para el presente contrato será desarrollada de la siguiente manera:

Nombre del funcionario: **JOSÉ DANIEL CHAPARRO BALLESTEROS**
Cargo: SUBGERENTE DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN NLB
Identificación: 74.188.142 de Sogamoso
Teléfono: 3219107156
Correo electrónico: dir.mercadeo@nlb.com.co

En caso de que el titular del cargo sea sustituido, la supervisión será asumida por su reemplazo y debe formalizarse a través de oficio suscrito por el Gerente General

10. DOCUMENTOS ADICIONALES SI SE REQUIEREN

PAA
CDP
PLAN ESTRATÉGICO
PROPUESTA

ELABORÓ: DIVA CORREDOR PULIDO
Cargo: Téc. Administrativo- Ventas

Vo/Bo: JOSÉ DANIEL CHAPARRO BALLESTEROS
Cargo: Subg. Mercadeo y Comercialización