

1. OBJETO

Objeto de la Negociación: La presente negociación tiene como objeto a través del Mercado de Compras Públicas - MCP - de la Bolsa Mercantil de Colombia - BMC, “Contratar el apoyo logístico para adquirir, entregar, y suministrar bienes y productos agropecuarios, con destino a la población víctima del conflicto armado interno, a través de la Bolsa Mercantil de Colombia S.A.”, cuyas características técnicas se encuentran detalladas en el Documento de Condiciones Especiales y sus respectivos anexos, adjuntos al presente documento de conformidad con el procedimiento establecido en el Reglamento de Funcionamiento y operación de la Bolsa para el Mercado de Compras Públicas.

Modalidad de Adquisición: La negociación se realizará bajo la modalidad de puja por precio en una sola operación por la totalidad del presupuesto.

TABLA No. 2- PRECIOS BASE ANTES DE IVA

	ESPECIE-VARIEDAD	CLIMA	MEDIDA	VR Base UNITARIO
1	Acelga-Pencas Blancas	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 4.773,33
2	Acelga-Withe Ribbed Dark	Frio	20 Gramos	\$ 5.688,00
3	Alcachofa-Variedad	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 13.020,00
4	Apio-Tall Utah E.S	Medio -Frio	10 Gramos	\$ 4.577,50
5	Ahuyama-Candelaria	Medio	50 Gramos	\$ 9.155,00
6	Ahuyama-Valluna	Medio	50 Gramos	\$ 7.494,17
7	Ajo-Morado	Medio-Frío	Kilogramo	\$ 61.462,50
8	Ajo-Rojo Rubí	Medio-Frio	Kilogramo	\$ 73.116,67
9	Ají-Jalapeño	Calido-Medio	10 Gramos	\$ 4.352,50
10	Arveja-Santa Isabel	Frio	Kilogramo	\$ 17.188,00
11	Arroz-Secano-Variedad Según Región	Calido	Kilogramo	\$ 9.734,67
12	Arroz-Riego-Variedad Según Región	Calido	Kilogramo	\$ 9.734,67
13	Berenjena-Long Purple 5	Calido	100 Gramos	\$ 30.098,33
14	Berenjena-Black Eeauty	Calido	100 Gramos	\$ 39.050,00
15	Brocoli-Calabrés	Medio - Frio	100 Gramos	\$ 23.962,50
16	Calabacin-Cocozele	Medio - Frio	100 Gramos	\$ 17.651,74
17	Cebolla Cabezona-Variedad Pura Roja Creole	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 7.681,67
18	Cebolla Cabezona-Variedad Pura Roja Bermuda	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 11.972,50
19	Cebolla Cabezona-Variedad Pura Blanca Texas Grano Ca - Prr	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 9.778,00
20	Cebolla Cabezona-Variedad Pura Blanca 502	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 11.122,50
21	Cebolla Cabezona-Variedad Pura Blanca Texas Yellow Grandex	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 12.122,33
22	Cebolla Larga-Tokio Long Withe	Calido-Medio-Frio	10 Gramos	\$ 7.398,00
23	Cebolla Puerro-Puerro	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 10.143,33

24	Cilantro-Variedad Pura Pastuso	Calido -Medio-Frio	20 Gramos	\$ 2.687,50
25	Cilantro-Variedad Pura Fino De Castilla	Calido -Medio-Frio	20 Gramos	\$ 2.675,00
26	Cilantro-Variedad Pura Patimorado	Calido -Medio-Frio	20 Gramos	\$ 2.872,22
27	Col China-China	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 9.480,00
28	Coliflor-Snowrall	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 6.426,67
29	Coltallo-Georgia Southern	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 5.129,17
30	Espinaca-Viroflay	Frio	20 Gramos	\$ 4.690,83
31	Frijol Arbustivo-Calima	Calido-Medio	Kilogramo	\$ 15.152,00
32	Frijol Arbustivo-Ceranza	Frio	Kilogramo	\$ 15.206,00
33	Frijol Arbustivo-Radical	Cálido-Medio	Kilogramo	\$ 15.540,00
34	Frijol Arbustivo-Quimbaya	Medio	Kilogramo	\$ 16.625,00
35	Frijol Arbustivo-Bachue	Frio	Kilogramo	\$ 14.348,00
36	Frijol Arbustivo-Caupí	Cálido	Kilogramo	\$ 17.114,00
37	Frijol Enredadera-Caraota	Cálido-Medio	Kilogramo	\$ 14.826,67
38	Frijol Enredadera-Mungo	Cálido-Medio	Kilogramo	\$ 14.553,33
39	Frijol Enredadera-Bola Roja	Frio	Kilogramo	\$ 19.320,00
40	Frijol Enredadera-Cargamanto Blanco	Medio -Frio	Kilogramo	\$ 19.265,00
41	Frijol Enredadera-Cargamanto Rojo	Medio -Frio	Kilogramo	\$ 18.780,00
42	Haba-Gigante	Medio -Frio	Kilogramo	\$ 16.316,00
43	Habichuela-Agua Azul	Medio	Kilogramo	\$ 32.224,19
44	Lechuga-Variedad Pura Lisa White Boston	Medio - Frio	10 Gramos	\$ 3.430,38
45	Lechuga-Variedad Pura Lisa White Boston	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 5.391,55
46	Lechuga-Variedad Pura Batavia Big Hoss	Medio	10 Gramos	\$ 4.525,00
47	Lechuga-Variedad Pura Batavia Big Hoss	Medio	20 Gramos	\$ 7.907,50
48	Lechuga-Variedad Pura Batavia Grandes Lagos	Medio - Frio	10 Gramos	\$ 3.701,67
49	Lechuga-Variedad Pura Batavia Grandes Lagos	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 6.528,33
50	Lechuga-Variedad Pura Batavia Colguard	Frio	10 Gramos	\$ 7.980,00
51	Lechuga-Variedad Pura Batavia Colguard	Frio	20 Gramos	\$ 7.883,33
52	Lechuga-Variedad Pura Batavia Withe Boston	Medio - Frio	10 Gramos	\$ 3.946,07
53	Lechuga-Variedad Pura Batavia Withe Boston	Medio - Frio	20 Gramos	\$ 5.420,00
54	Maíz-Icav— 156 Blanco	Calido	Kilogramo	\$ 9.825,00
55	Maíz-Icav— 109 Amarillo	Calido	Kilogramo	\$ 8.533,33
56	Maíz-Icav—305 Amarillo	Calido-Medio	Kilogramo	\$ 8.450,00
57	Maíz-Icav—304 Amarillo	Cálido-Medio	Kilogramo	\$ 10.657,50

58	Maíz-Icah —558	Frio	Kilogramo	\$ 15.300,00
59	Maíz-Icav—508	Frio	Kilogramo	\$ 14.840,00
60	Maíz-Icav-354	Medio	Kilogramo	\$ 11.186,67
61	Maíz-Porva Simijaca	Frio	Kilogramo	\$ 14.362,50
62	Maíz-Pura Simijaca	Frio	Kilogramo	\$ 15.560,00
63	Maíz-Pura Sabanero	Frio	Kilogramo	\$ 17.475,00
64	Maíz-Variedad Pura Sogamoso	Frio	Kilogramo	\$ 15.913,33
65	Maíz-Harinoso Blanco	Medio	Kilogramo	\$ 15.486,67
66	Platano-Harton	Calido-Medio	Unidad	\$ 3.216,67
67	Plátano-Dominico	Calido-Medio	Unidad	\$ 3.226,67
68	Platano-Harton Dominico	Medio	Unidad	\$ 3.226,67
69	Pimentón-Variedad Pura Cacique Cubanell	Medio	10 Gramos	\$ 5.886,67
70	Pimentón-Variedad Pura Cacique Cubanell	Medio	20 Gramos	\$ 10.536,67
71	Pepino Cohombro-Variedad Pura Poinset	Calido -Medio	50 Gramos	\$ 13.749,00
72	Pepino Cohombro-Variedad Pura Poinset	Calido -Medio	100 Gramos	\$ 28.096,67
73	Pepino Cohombro-Varieda Pura 76	Calido - Medio	50 Gramos	\$ 11.273,55
74	Pepino Cohombro-Varieda Pura 76	Calido - Medio	100 Gramos	\$ 25.490,00
75	Quinoa-Variedad Regional	Frio	100 Gramos	\$ 14.010,00
76	Tomate-Variedad Pura Milano Tropic	Calido-Medio	10 Gramos	\$ 6.924,00
77	Tomate-Variedad Pura Milano Tropic	Calido-Medio	20 Gramos	\$ 12.965,00
78	Tomate-Variedad Pura Milano Santa Cruz	Calido-Medio	10 Gramos	\$ 6.299,00
79	Tomate-Variedad Pura Milano Santa Cruz	Calido-Medio	20 Gramos	\$ 11.631,60
80	Tomate-Variedad Pura Chonto Rio Grande	Calido-Medio	10 Gramos	\$ 5.587,50
81	Tomate-Variedad Pura Chonto Rio Grande	Calido-Medio	20 Gramos	\$ 10.666,00
82	Tomate-Variedad Pura Chonto Santa Clara	Calido-Medio	10 Gramos	\$ 6.774,00
83	Tomate-Variedad Pura Chonto Santa Clara	Calido-Medio	20 Gramos	\$ 12.093,00
84	Yuca-Variedad Según Región	Calido / Medio	Unidad	\$ 683,33
85	Zanahoria-Variedad Pura Danvers	Medio	5 Gramos	\$ 2.297,50
86	Zanahoria-Variedad Pura 126	Medio	5 Gramos	\$ 2.726,67
87	Zanahoria-Variedad Pura Royal Long	Medio	5 Gramos	\$ 3.780,00
88	Zanahoria-Variedad Pura Royal Chantena	Medio	5 Gramos	\$ 3.200,00
89	Zanahoria-Variedad Pura Red Core	Frio	5 Gramos	\$ 2.480,00
90	Ajenjo	Calido -Medio	10 Gramos	\$ 58.116,67
91	Albahaca-Morada	Calido -Medio	10 Gramos	\$ 31.474,33

92	Albahaca-Nufar	Calido -Medio	10 Gramos	\$ 32.825,00
93	Albahaca-Genovesa	Calido -Medio	10 Gramos	\$ 16.589,80
94	Anis	Medio	0,5 Gramos	\$ 8.863,33
95	Caléndula	Medio-Frio	10 Gramos	\$ 19.145,00
96	Cebollín	Medio-Frio	Kilogramo-/ Unidad - Esqueje	\$ 236.638,00
97	Eneldo	Medio	0,5 Gramos	\$ 2.186,00
98	Estragón	Medio-Frio	0,5 Gramos	\$ 13.700,00
99	Estragón	Medio-Frio	10 Gramos	\$ 34.766,67
100	Hierbabuena	Medio-Frio	0,5 Gramos	\$ 13.237,56
101	Hinojo	Calido-Medio	10 Gramos	\$ 16.697,50
102	Jengibre- Rizoma	Calido	Kilogramo	\$ 14.000,00
103	Limonaria- Esqueje	Cálido-Medio	500 Gramos	\$ 40.583,33
104	Manzanilla	Frio	0,5 Gramos	\$ 2.832,67
105	Mejorana	Medio	0,5 Gramos	\$ 6.295,00
106	Orégano	Medio	0,5 Gramos	\$ 9.478,33
107	Romero	Medio-Frio	0,5 Gramos	\$ 15.766,67
108	Ruda	Medio-Frio	0,5 Gramos	\$ 3.333,00
109	Salvia	Medio-Frio	10 Gramos	\$ 48.044,00
110	Tomillo	Medio	0,5 Gramos	\$ 6.783,33
111	Toronjil	Frio	0,5 Gramos	\$ 7.340,00
112	Valeriana	Medio-Frio	0,5 Gramos	\$ 4.830,00
113	Arazá	Calido	250 Gramos	\$ 36.900,00
114	Badea	Calido / Medio	50 Gramos	\$ 21.547,20
115	Borojó	Calido / Medio	250 Gramos	\$ 66.540,00
116	Brevo- Estaca	Calido/ Medio/ Frio	Unidad	\$ 5.064,00
117	Cholupa - Gulupa	Calido	500 Gramos	\$ 86.110,00
118	Curuba	Medio / Frio	500 Gramos	\$ 72.273,33
119	Granadilla	Medio	500 Gramos	\$ 75.905,00
120	Guayaba Feijoa	Frio	Kilogramo	\$ 437.093,33
121	Guayaba Pera Roja	Calido	Kilogramo	\$ 138.743,67
122	Lulo	Medio / Frio	200 Gramos	\$ 44.105,50
123	Maracuyá	Calido / Medio	100 Gramos	\$ 20.620,00
124	Mora De Castilla- Estaca	Medio / Frio	Unidad	\$ 2.200,00



125	Papaya Melona Amarilla	Calido / Medio	100 Gramos	\$ 40.577,50
126	Papaya Melona Roja	Calido / Medio	100 Gramos	\$ 29.973,83
127	Papayuela	Calido /Medio/ Frio	100 Gramos	\$ 27.914,00
128	Plátano	Calido / Medio	Unidad	\$ 3.136,67
129	Tomate De Árbol Amarillo	Medio / Frio	100 Gramos	\$ 26.580,00
130	Tomate De Árbol Rojo	Medio / Frio	100 Gramos	\$ 42.296,00
131	Uchuva	Medio / Frio	100 Gramos	\$ 23.846,67
132	Azadón Forma Curvo Forjado Cafetero		Unidad	\$ 38.785,71
133	Azadón Forjado Gancho		Unidad	\$ 26.594,29
134	Azadón Forjado Papero		Unidad	\$ 77.603,81
135	Barra Forjada 12 Lb		Unidad	\$ 96.862,86
136	Barra Forjada 14 Lb		Unidad	\$ 86.996,19
137	Barra Forjada 18 Lb		Unidad	\$ 67.750,00
138	Barretón Forjado		Unidad	\$ 31.447,50
139	Carreta Llanta Maciza 76 Litros		Unidad	\$ 192.903,34
140	Carreta Llanta Maciza 90 Litros		Unidad	\$ 259.430,00
141	Carreta Llanta Neumática 76 Litros		Unidad	\$ 155.743,34
142	Carreta Llanta Neumática 90 Litros		Unidad	\$ 160.140,00
143	Desjarretadera		Unidad	\$ 37.800,00
144	Guañadarora 33,6 Cc		Unidad	\$ 1.524.426,25
145	Guañadarora 41,5 Cc		Unidad	\$ 1.992.592,75
146	Guañadarora 45,7		Unidad	\$ 2.664.273,50
147	Hacha De 1.5 Kg		Unidad	\$ 56.356,67
148	Hacha De 2.25 Kg		Unidad	\$ 59.152,50
149	Hachuela Forjada Multiusos		Unidad	\$ 52.442,50
150	Lima Media Caña		Unidad	\$ 18.812,50
151	Lima Triangular Con Mango 6"		Unidad	\$ 13.672,50
152	Machete Barrigon22"		Unidad	\$ 17.775,00
153	Machete Pacifico 24"		Unidad	\$ 17.687,50
154	Machete Peinilla 18"		Unidad	\$ 17.180,50
155	Machete De 14" De Longitud Forma, Peinilla, Angostura, Con Mango Anatomico		Unidad	\$ 16.546,67
156	Machete Peinilla Angosta		Unidad	\$ 16.973,33
157	Malla Gallinero Altura De 1,80 M.		Metro	\$ 3.251,50
158	MOTOSIERRA 63cm		UNIDAD	\$ 1.886.094,25

159	Pala Punta Cuadrada # 2	Unidad	\$ 14.790,00
160	Pala Redonda Garlanda	Unidad	\$ 18.553,33
161	Palas Punta Redonda # 2	Unidad	\$ 15.295,00
162	Palin Ahoyador	Unidad	\$ 26.072,50
163	Peinilla Tres Canales De 12"	Unidad	\$ 16.980,00
164	Peinilla Tres Canales De 18"	Unidad	\$ 16.200,00
165	Pica - Pico Forjado 5 Lb	Unidad	\$ 26.020,00
166	POLISOMBRA- Ancho 4mx Largo:100m Sombrío Real 22%, Cobertura 33%	Metro	\$ 4.475,00
167	Rastrillo Forjado Profesional	Unidad	\$ 38.154,00
168	Rastrillo Metalico De 22 Dientes	Unidad	\$ 20.568,33
169	Regadera Jardinera - Plastico 8 Litros	Unidad	\$ 19.518,00
170	Serrucho Poda	Unidad	\$ 16.134,00
171	Alambre Dulce Calibre 12	Kilogramo	\$ 6.783,34
172	Alambre Dulce Calibre 16	Kilogramo	\$ 8.090,00
173	Alambre Dulce Calibre 18	Kilogramo	\$ 5.995,00
174	Alambre Dulce Calibre 20	Kilogramo	\$ 8.093,34
175	Plástico Para Vivero Polietileno Calibre 4 X 6 Mts Ancho	Metro	\$ 22.793,23
176	Plástico Para Vivero Blanco Polietileno Calibre 7 X 6 Mts Ancho	Metro	\$ 22.793,23
177	Plástico Calibre 2 - A 8 X 1 A 10 Mts De Ancho	Metro	\$ 29.869,50
178	Bolsa Para Semillero No. 2	Unidad	\$ 27,36
179	Bombas De Espalda Manual Tanque De Plástico De 20- <u>22 Litros Forma Clasica</u>	Unidad	\$ 215.869,17
180	Piola Construcción Tutores Rollo De 1 Kg 750 Metros 12000 Hilos De Fibra Sintetica	Rollo	\$ 9.420,00
181	Canastilla Plastica Perforada 60x40x25cm	UNIDAD	\$ 16.985,00
182	Estiba Plástica 10x120x15 Cm	Unidad	\$ 165.083,34
183	Lona Capacidad 5 Arrobas - 62,5 Kgs	Docena	\$ 14.146,66
184	Alimento Pecuario Para Gallinas Ponedoras Con Porcentaje De Proteína Entre El 15-20 % Quebrantada,	Kilo	\$ 3.020,00
185	Linterna Plástica De Mano	Unidad	\$ 24.046,66
186	Cuchillo Carnicero	Unidad	\$ 32.496,66
187	Nevera Polietileno Expandido 80 Litros.	Unidad	\$ 73.706,66
188	Balde Plástico Con Tapa Y Aro	Unidad	\$ 25.750,87
189	Atarraya En Nylon Calibre 5 De 12 Libras De 2 O 3 Puntas	Unidad	\$ 395.023,14
190	Atarraya En Nylon De 15 Libras De 2 O 3 Puntas	Unidad	\$ 522.310,84

191	Red De3 ^ Pulgadas De Ojo X 80 De Largo X 2.0 De Ancho Sin Plomos. Para Pesca En El Mar	Unidad	\$ 1.478.619,83
192	Plomo En Barras Huecas De 22 Cm	Unidad	\$ 2.733,34
193	Plomada Para Pesca De Doble Ojo No. 1	Unidad	\$ 831,66
194	Plomada Para Pesca De Doble Ojo No. 2	Unidad	\$ 375,00
195	Plomada Para Pesca De Doble Ojo No. 3	Unidad	\$ 1.146,66
196	Plomada Para Pesca De Doble Ojo No. 4	Unidad	\$ 1.350,00
197	Plomada Para Pesca De Doble Ojo No. 5	Unidad	\$ 1.570,00
198	Plomada Para Pesca Redonda Pequeña No. 5	Unidad	\$ 3.235,28
199	Boyas De Poliuretano Rojo Y-18, Flotación 330 Gr	Unidad	\$ 6.390,00
200	Flotador Rojo Y Blanco De 1"	Unidad	\$ 1.840,00
201	Flotador Rojo Y Blanco De 3/4"	Unidad	\$ 2.616,66
202	Flotador Rojo Y Blanco De 2"	Unidad	\$ 1.450,00
203	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros x 6 Libras	Unidad	\$ 2.500,00
204	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X10 Libras	Unidad	\$ 3.040,00
205	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X12 Libras	Unidad	\$ 3.682,50
206	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X16 Libras	Unidad	\$ 3.857,50
207	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X 20 Libras	Unidad	\$ 4.555,00
208	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X25 Libras	Unidad	\$ 4.967,50
209	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X 28 Libras	Unidad	\$ 11.300,00
210	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X 35 Libras	Unidad	\$ 11.730,00
211	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X 40 Libras	Unidad	\$ 6.690,00
212	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X 50 Libras	Unidad	\$ 7.595,00
213	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X 60 Libras	Unidad	\$ 8.257,50
214	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X 80 Libras	Unidad	\$ 9.650,00
215	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X 90 Libras	Unidad	\$ 10.352,50
216	Carrete De Nylon Para Pesca 90 Metros X 100 Libras	Unidad	\$ 11.982,50
217	Caja De Anzuelos Garra De Águila No. 10 X100 Unidades	Unidad	\$ 7.476,66
218	Caja De Anzuelos Garra De Águila No. 8 X100 Unidades	Unidad	\$ 7.596,66
219	Caja De Anzuelos Garra De Águila No. 6	Unidad	\$ 8.240,00
220	Caja De Anzuelos Garra De Águila No. 4 X100 Unidades	Unidad	\$ 9.043,34
221	Caja De Anzuelos Garra De Águila No. 2 X100 Unidades	Unidad	\$ 11.263,34
222	Girador De Gancho Cobrizado 1/0	Unidad	\$ 1.447,50
223	Girador De Gancho Cobrizado 2/0	Unidad	\$ 940,00

224	Girador De Gancho Cobrizado 3/0	Unidad	\$ 16.643,34
225	Girador De Gancho Cobrizado 4/0	Unidad	\$ 20.013,34
226	Girador De Gancho Cobrizado 5/0	Unidad	\$ 24.703,34
227	Girador De Gancho Cobrizado No 1	Unidad	\$ 10.206,66
228	Girador De Gancho Cobrizado No 2	Unidad	\$ 8.580,00
229	Girador De Gancho Cobrizado No 4	Unidad	\$ 6.856,66
230	Girador De Gancho Cobrizado No 6	Unidad	\$ 4.763,34
231	Girador De Gancho Cobrizado No 8	Unidad	\$ 3.996,66
232	Girador De Gancho Cobrizado No 10	Unidad	\$ 3.633,34
233	Alevines (Mojarra Roja, Cachama Blanca, Yamu ,Bocachico, Trucha)	Bolsa De 100 Unidades	\$ 44.850,00
234	Mojarrina 45 % De Proteína Mash	Bulto Por 40k	\$ 161.550,00
235	Mojarrina 38 % De Proteína Extrudizada	Bulto Por 40k	\$ 139.503,33
236	Truchina De 45% En Harina	Bulto Por 40k	\$ 178.136,67
237	Truchina De 45% En Grano	Bulto Por 40k	\$ 189.900,00
238	Mojarra 30 % Extruido	Bulto Por 40k	\$ 125.566,67
239	Mojarra 24 %	Bulto Por 40k	\$ 115.716,67
240	Peces Levante Al 30%	Bulto Por 40k	\$ 128.000,00
241	Peces Engorde Al 24%	Bulto Por 40k	\$ 123.983,33
242	Cal Dolomita	Bulto Por 50k	\$ 26.500,00
243	Cal Viva	Bulto Por 50k	\$ 50.641,79
244	Urea Para Abono Del Tanque	Bulto Por 50k	\$ 93.004,00
245	Triple 15 Para Abono Del Tanque	Bulto Por 50k	\$ 110.756,00
246	Fertilizante Inorgánico Con Micronutrientes	Bulto Por 50k	\$ 98.957,50
TOTAL			\$ 17.689.734,07

**SUMATORIA UNITARIA (POR UNIDAD DE MEDIDA) DE LOS
PRECIOS BASE SIN IVA**

\$ 17.689.734,07

El Comitente Comprador adquirirá la cantidad de todos o cualquiera de los productos relacionados en este listado como mínimo en un 90% del valor máximo de la operación, pudiendo solicitar hasta el 100%, y durante la ejecución de la negociación se solicitarán los servicios según las necesidades del Comitente Comprador hasta agotar el valor total de la negociación de los productos.

Nota 1: El valor que se negocie se mantendrá fijo para cada tipo de bien y producto durante la vigencia 2019 .

Nota 2: Las cantidades solicitadas por el Comitente Comprador están sujetas a las necesidades de la población y a la demanda que se tenga por cada tipo de proyecto.

El comitente comprador podrá solicitar la entrega de los productos al comitente vendedor por encima o por debajo de la cantidad de productos pactados en la rueda de negocios hasta en un cincuenta por ciento (50%), previa aceptación del comitente vendedor.

La adición en caso de aumento de las cantidades o la terminación anticipada en caso de disminución en cantidad de servicios, antes señalada de más o de menos, es posible siempre y cuando se de la aceptación del comitente vendedor y el comitente comprador la solicite con quince (15) días CALENDARIO de anticipación a la fecha establecida de prestación de los servicios, en todo caso para efectos de la aplicación de las figuras normativas, se dará aplicación a los precisado en el Reglamento de Funcionamiento y Operación de la Bolsa.

Una vez cerrada la negociación, el comisionista vendedor y su comitente informarán a la firma comisionista compradora, el día de la adjudicación de la operación el valor unitario de cada uno de los bienes que integran el lote (con los valores de IVAs discriminados, cuando aplique) el cual, deberá corresponder a la aplicación del porcentaje de descuento en el cierre de la operación como resultado de la puja en cada uno de los valores unitarios, para lo cual, el porcentaje del valor de la negociación respecto al cierre de la operación deberá aplicarse en cada uno de los precios unitarios, dichos precios regirán durante la ejecución de la negociación y se precisa que en ningún caso, el valor unitario fijado por el comitente vendedor podrá superar el valor unitario dado por el comitente comprador en este documento.

2. VALOR MÁXIMO DE LA OPERACIÓN

El valor máximo de los productos a adquirir será de **CUATRO MIL SEISCIENTOS SETENTA Y CUATRO MILLONES QUINIENTOS CUARENTA MIL SESENTA Y UN PESOS CON CUARENTA y NUEVE CENTAVOS M/CTE. (\$4.674.540.061,49)**. Valor que no incluye, comisiones, impuestos, tasas, gravámenes, costos de bolsa.

Una vez cerrada la negociación y a efecto de conocer los precios de los productos se procederá de la siguiente manera:

El **porcentaje de variación** (% Variación) será el que se disminuirá al Precio Base de cada uno de los insumos y/o herramientas del listado, tomando el número entero más cercano a la unidad por debajo.

Una vez se adjudique la operación, el comitente vendedor informará el valor definitivo por cada tipo de insumo y/o herramienta, para lo cual tomara como base el precio máximo establecido en el cuadro de listado total de productos, disminuido en el porcentaje de variación calculado.

Las características técnicas de los bienes y/o productos, se encuentran detalladas en el Documento de Condiciones Especiales anexo a la presente ficha y que hacen parte integral a este documento, así como las obligaciones descritas en este documento.

Una vez cerrada la negociación, el comisionista vendedor y su comitente informarán a la firma comisionista compradora, el día de la adjudicación de la operación, el valor unitario de cada uno de los bienes (insumos y/o herramientas) que integran la lista (con los valores de IVAs discriminados) el cual, deberá corresponder a la aplicación del porcentaje de descuento en el cierre de la operación como resultado de la puja en cada uno de los valores unitarios, para lo cual, el porcentaje del valor de la negociación respecto al cierre de la operación deberá aplicarse en cada uno de los precios unitarios

antes de IVA, dichos precios regirán la ejecución de la negociación y se precisa que en ningún caso, el valor unitario fijado por el comitente vendedor podrá superar el valor unitario dado por el comitente comprador en este documento.

3. PRESUPUESTO MAXIMO

EL VALOR ESTIMADO DE LA NEGOCIACIÓN Y LA JUSTIFICACIÓN DEL MISMO

El valor máximo de la negociación será de **CUATRO MIL SEISCIENTOS SETENTA Y CUATRO MILLONES QUINIENTOS CUARENTA MIL SESENTA Y UN PESOS CON CUARENTA y NUEVE CENTAVOS M/CTE. (\$4.674.540.061,49)**, y el IVA máximo de la negociación será de (\$ **888.162.611,68**), **OCHOCIENTOS OCHENTA Y OCHO MILLONES CIENTO SESENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS ONCE PESOS CON SESENTA Y OCHO CENTAVOS MCTE.**

IMPUTACION PRESUPUESTAL

El Comitente Comprador cuenta para la vigencia 2019 con los siguientes Certificados de Disponibilidad Presupuestal:

DEPENDENCIA	CDP N	FECHA DEL CDP	RUBRO	VALOR
SPAE	13119	2019-01-29	C-4101-1500-17-0-4101025-03	\$ 2.440.000.000
RC	20219	2019-02-27	C-4101-1500-18-0-4101037-03	\$ 1.200.000.000
RYR	20219	2019-02-27	C-4101-1500-22-0-4101033-03	\$ 2.000.000.000

Expedidos por el Grupo de gestión Financiera y Contable de La Unidad.

4. PLAZOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

El plazo establecido para la ejecución de la negociación es desde el sexto (6) día hábil siguiente a la celebración de la operación y hasta el 15 de diciembre de 2019.

El **COMITENTE VENDEDOR** debe estar en disposición de prestar los servicios a partir del sexto (6) día hábil siguiente a la rueda de negociación en la que resultará adjudicatario y hasta el **31 de diciembre de 2019**, y deberá adelantar las acciones necesarias para la implementación del servicio en los términos del Documento de Condiciones Especiales.

El Comitente Comprador, a través del supervisor de la negociación, deberá coordinar con el Comitente Vendedor, el proceso de prestación del servicio y entrega en la cobertura solicitada.

La solicitud de entrega de los Insumos y/o herramientas se hace por demanda los 7 días de la semana las 24 horas de día, para lo cual, el comitente vendedor deberá estar disponible para cumplir con las solicitudes, situación que será informada por el supervisor designado por el comitente comprador.

5. COBERTURA DE PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS

El desarrollo de la operación de la negociación será en todo el territorio Nacional, no obstante, es importante anotar que las zonas de atención pueden ser urbanas y/o rurales (Departamentos, Municipios, Corregimientos, Veredas) de cualquier parte del territorio colombiano.

Históricamente desde el año 2012 hasta Diciembre de 2018 estos han sido los municipios con más entregas de Bienes y Productos de acuerdo a las iniciativas que fueron enviadas, evaluadas y aprobadas:

ENTREGAS REALIZADAS 2012 AL 2018 POR DEPARTAMENTO Y MUNICIPIOS

Departamento	Municipio	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Total general
Antioquia	Amalfi		1						1
	Argelia					1			1
	Betulia							1	1
	Briceño						1		1
	Cáceres	1					1	1	3
	Carepa		2			1			3
	Caucasia					1			1
	Chigorodo							1	1
	Dabeiba					1			1
	El Bagre				1			1	2
	Ituango							1	1
	Mutatá	1		1					2
	Nechí		1						1
	Remedios							1	1
	San Francisco						1		1
	San Luis						1		1
	Taraza							1	1
	Turbo						1		1
	Urrao						1	4	5
Valdivia							1	1	
	Vegachi			1					1
	Vigía del Fuerte	1	1		1				3
	Zaragoza					1			1
Cauca	Jámbalo					1			1
	Miranda							1	1
	Morales							1	1
	Piamonte					1			1
	Santa Rosa					1			1
	Suarez							1	1
	Timbiquí	2							2
Toribio					1			1	

	El Rosario							1	1
	Ipiales			1					1
	La Llanada		1						1
	Leiva	1					1		2
	Los Andes	1					1		2
	Magui Payan							1	1
	Olaya Herrera						1	1	2
	Policarpa	1		1		1			3
	Ricaurte	3	1						4
	Roberto Payan					1	1		2
	Samaniego	2	1						3
	San Andres de Tumaco					1			1
	Santa Bárbara de Iscuande					1			1
Norte de Santander	Abrego					1			1
	Cachira				1				1
	Convención	1		1					2
	El Carmen				1				1
	El Tarra	1						1	2
	La Playa				1				1
	Ocaña			1					1
	San Calixto	1			1	1			3
	Teorama				1		1		2
	Tibu							1	1
Putumayo	Orito				1		1		2
	Puerto Asís							1	1
	Puerto Guzman							1	1
	Puerto Leguizamo						1		1
	Puerto Leguizamo					1			1
	Puerto Leguizamo					1			1
	San Miguel	1							1
	San Miguel						1		1
Putumayo	San Miguel					1		1	

	Valle del Guamuez			2			1		3
	Villagarzón	1					1		2
Tolima	Anzoátegui			1					1
	Ataco		2		1				3
	Cajamarca				1				1
	Chaparral		1						1
	Espinal		1						1
	Fresno	2							2
	Lérida	1	1						2
	Líbano		1						1
	Rio blanco			1					1
	Roncesvalles						1		1
	Rovira						1		1
	San Antonio			1					1
Total general		26	16	12	16	33	22	28	153

No obstante esta cobertura de entrega puede variar según las necesidades establecidas por el Comitente Comprador.

6. FORMA DE PAGO

PAGOS DE LA OPERACIÓN:

El Comitente Vendedor presentará factura con los respectivos soportes aquí descritos, dentro de los 5 primeros días de cada mes inmediatamente siguiente al corte de prestación de servicios (entrega de los bienes) autorizados por el Comitente comprador y efectivamente prestados.

Este proceso está sujeto a la verificación del supervisor designado, validando los soportes de entrega a satisfacción en el territorio definido por el Comitente Comprador, sin que este trámite se exceda de los 5 días hábiles de cada mes, siguientes a la prestación del servicio”

La facturación se realizará teniendo en cuenta solamente las entregas aprobadas y recibidas a satisfacción por el Comitente Comprador. Únicamente se reconocerán los valores correspondientes a los productos que hayan sido efectivamente entregados por el Comitente Vendedor previo informe y autorización del supervisor encargado por el Comitente Comprador respecto de los productos que autorice entregar

Este pago se realizará dentro de los ciento veinte (120) días siguientes a la radicación de los informes, soportes y requisitos exigidos en la presente ficha para tal efecto, y de los siguientes documentos:

6.1 Requisitos para el Pago:

1. Presentación de Factura o Cuenta de Cobro que cumpla con todos los requisitos de ley, la cual debe ser elaborada a nombre de la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas con Nit: 900.490.473 - 6. Y deberá contener como mínimo:

- Nombres y apellidos completos con el número de identificación del beneficiario.
 - Dirección, ciudad, y teléfonos, del beneficiario del pago.
 - Especificar el concepto de cobro, con una breve descripción del mismo.
 - Firma del comitente vendedor de la factura o cuenta de cobro.
 - Régimen a que pertenece el Comitente Vendedor seleccionado (común o simplificado).
 - Indicar si es gran contribuyente responsable del I.V.A. y/o Autorretenedor de Renta.
2. Presentación de certificación a la fecha, expedida por el Revisor Fiscal o el Representante Legal – de conformidad con lo establecido en el artículo 50 de la ley 789 de 2002 – en la cual se acredite el cumplimiento del pago de las obligaciones derivadas de los aportes de sus empleados, a los sistemas de Salud, Riesgos Profesionales, Pensiones y aportes a las de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Sena.
 3. Visto bueno del Supervisor, teniendo como soporte los recibidos a satisfacción por parte de los territorios de la entrega.

PARÁGRAFO PRIMERO: Los pagos de cada uno de los ítems anteriores se efectuarán dentro del plazo establecido, efecto para el cual el Comitente comprador adelantará los trámites pertinentes para realizar el pago dentro de dicho término.

El pago al comisionista y al comitente vendedor depende de la oportunidad y calidad en la presentación de los documentos e información señalados. Por tanto, el Operador deberá tener en cuenta que la presentación deficiente y/o tardía podrá conllevar a una demora en el pago. Por esta falta, el Comitente Comprador no asumirá responsabilidad, ni obligaciones adicionales a las descritas en el presente documento y en todos los casos informará de manera oportuna al Comisionista, comitente vendedor y a la instancia que se requiera.

PARAGRAFO SEGUNDO: La facturación se realizará teniendo en cuenta solamente las entregas aprobadas y recibidas a satisfacción por el Comitente Comprador. Únicamente se reconocerán los valores correspondientes a los productos que hayan sido efectivamente entregados por el Comitente Vendedor previo informe y autorización del supervisor encargado por el Comitente Comprador respecto de los productos que autorice entregar.

PAGOS POR COSTOS ASOCIADOS A LA OPERACIÓN

Los costos que correspondan a los servicios prestados por la Bolsa Mercantil de Colombia (BMC) deberán ser pagados con cargo a la vigencia 2019 y en los términos fijados por dicha entidad.

PAGOS DE LA COMISIÓN SOCIEDAD COMISIONISTA COMPRADORA

1. Un primer pago correspondiente a la vigencia 2019 por el 50% del valor del contrato de comisión, el cual se realizará dentro de los ciento veinte (120) días hábiles siguientes a la radicación de los requisitos establecidos como son: la presentación del informe, resultado de la Negociación, soportes y requisitos exigidos en el contrato para tal efecto, y de los siguientes documentos:
 - a) la factura que cumpla con todos los requisitos de Ley; expedida por parte de la Sociedad Comisionista de Bolsa miembro.
 - b) la certificación de recibido a satisfacción expedida por parte del supervisor del contrato designado por LA UNIDAD PARA LAS VICTIMAS;
 - c) La certificación emitida por la sociedad comisionista miembro que acredite que se encuentra al día en el pago de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, así como Sena, ICBF y Caja de Compensación



Familiar, de conformidad con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y 23 de la Ley 1150 de 2007 para personas jurídicas, en el Grupo de Gestión Financiera, previa aprobación y aceptación del supervisor por los servicios efectivamente prestados en el mes anterior.

2. Un segundo pago al finalizar la operación correspondiente al 50% del valor del contrato de comisión, el cual se realizará dentro de los ciento veinte (120) días hábiles siguientes a la radicación de los requisitos establecidos como son: la presentación de los informes de ejecución y gestión final, soportes y requisitos exigidos en el contrato para tal efecto, y de los siguientes documentos:
 - a) la factura que cumpla con todos los requisitos de Ley expedida por parte de la Sociedad Comisionista de Bolsa miembro
 - b) la certificación de recibido a satisfacción expedida por parte del supervisor del contrato designado por LA UNIDAD PARA LAS VICTIMAS;
 - c) la certificación emitida por la sociedad comisionista miembro que acredite que se encuentra al día en el pago de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, así como Sena, ICBF y Caja de Compensación Familiar, de conformidad con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y 23 de la Ley 1150 de 2007 para personas jurídicas, en el Grupo de Gestión Financiera, previa aprobación y aceptación del supervisor por los servicios efectivamente prestados en el mes anterior.

NOTAS GENERALES A TODOS LOS PAGOS:

NOTA 1: LA UNIDAD PARA LAS VICTIMAS deberá respetar el orden de turno de que trata el numeral 10 del artículo 4° de la Ley 80 de 1993 adicionado por el artículo 19 de la Ley 1150 de 2007.

NOTA 2: EL COMITENTE VENDEDOR, acepta que en el evento en que el valor total a pagar tenga centavos, éstos se ajusten o aproximen al peso, ya sea por exceso o por defecto, si la suma es mayor o menor a 50 centavos. Lo anterior, sin que sobrepase el valor total establecido en el presente proceso.

NOTA 3: IMPUESTOS Y DEDUCCIONES: EL COMITENTE VENDEDOR pagará todos los impuestos, derechos, tasas y similares que se deriven del contrato, y por lo tanto, la omisión en el pago será de su absoluta responsabilidad.

NOTA 4: La UNIDAD pagara al COMITENTE VENDEDOR los servicios efectivamente prestados de acuerdo a la disponibilidad del programa anual mensualidad de caja (PAC), asignado por el tesoro nacional del Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

NOTA 5: EL COMITENTE VENDEDOR no podrá condicionar el normal desarrollo del contrato, ni el pago de los honorarios, salarios, prestaciones sociales, y demás conceptos que debe pagar al personal que presta el servicio, a los pagos pactados con La Unidad.

7. CONDICIONES Y OBLIGACIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA VENDEDORA CORRESPONDIENTES AL COMITENTE VENDEDOR

A efectos de participar en la Rueda de Negociación por cuenta del Comitente Vendedor, la Sociedad Comisionista Vendedora deberá entregar a la Bolsa, debidamente diligenciados, los Anexos No. 40 (Manifestación de Interés para participar en Rueda de Negociación) y No. 41 (Certificación del cliente sobre la no conformación de Beneficiario Real - Autorización para el levantamiento de la reserva para la validación de la conformación de Beneficiario Real) de la Circular Única de Bolsa, los

cuales se adjuntan a la presente Ficha Técnica de Negociación.

La certificación con todos los documentos señalados, deben ser entregados a más tardar al quinto (5) día hábil anterior a la fecha prevista para la rueda de negociación, antes de las 12:00 a.m., adjuntando cada uno de los documentos soportes de las condiciones exigidas en la presente ficha técnica de negociación, los cuales tienen que ser radicados debidamente foliados y con su respectivo índice en una copia, que contendrá los documentos de carácter jurídico, técnico, financiero y de experiencia.

El tercer (3) día hábil anterior a la fecha prevista para la rueda de negociación, la Unidad de Gestión de Estructuración, remitirá antes de las 12:00 m a las sociedades comisionistas que hayan radicado documentos, el resultado de la verificación documental, para lo cual las sociedades comisionistas vendedoras deberán, al segundo día hábil anterior a la fecha prevista para la celebración de la rueda de negociación, a más tardar a las 02:00 p.m., entregar los documentos objeto de revisión sujetos a subsanación.

Nota: En cumplimiento del Artículo 3.1.2.5.6.1 de la Circular Única de Bolsa, el término pactado anteriormente para la subsanación será único, por lo que, los documentos allegados con posterioridad no serán admitidos ni objeto de verificación documental.

El presente proceso en el plan anual de adquisiciones del comitente comprador está clasificado en UNSPSC como se indica a continuación, sin embargo no se considera una condición previa que deba ser acreditada por los comitentes vendedores interesados en participar en la negociación.

Código UNSPCS	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE	SIGNIFICADO
10121600	10	12	16	Alimento para pájaros y aves de corral
10121700	10	12	17	Alimento para peces
10151500	10	15	15	Semillas y plántulas Vegetales
10151600	10	15	16	Semillas de cereales
10151700	10	15	17	Semillas y plántulas de hierba y forraje
10151800	10	15	18	Semillas y plántulas de especias
10152000	10	15	20	semillas y esquejes de árboles y arbustos
10171600	10	17	16	Abonos químicos y nutrientes para plantas
11162100	11	16	21	Telas o tejidos especiales
13102000	13	10	20	Plásticos Termoplásticos
21101800	21	10	18	Aparatos dispersores o Aspersores Para Agricultura
21111500	21	11	15	Equipo de pesca comercial
24101500	24	10	15	Camiones Industriales
24111500	24	11	15	Bolsas
24112000	24	11	20	arcones y cestas
24112200	24	11	22	Latas y Cubos
24112700	24	11	27	Estibas
26121500	26	12	15	Alambre Eléctrico

27111500	27	11	15	Herramientas de corte y engarzado y punzones
27111900	27	11	19	Herramientas gruesas y de acabado
27112000	27	11	20	Herramientas manuales de jardinería, agricultura y forestación
30111600	30	11	16	Cemento Y Cal
31151500	31	15	15	Cuerdas
39111600	39	11	16	Iluminación exterior y artefactos
78101800	78	10	18	Transporte de carga por carretera
78121600	78	12	16	Servicios de manejo de materiales
84121800	84	12	18	Servicios de mercados de títulos valores y commodities
78141500	78	14	15	Servicios de organización de Transportes

8. CONDICIONES JURIDICAS

Podrán participar en el proceso las personas naturales y jurídicas, legalmente capaces para obligarse, nacionales o extranjeras, en forma individual o asociadas en la modalidad de consorcio, unión temporal, por sí mismas o mediante apoderado facultado para presentar los documentos, suscribir los actos que se requiera y ejecutar la operación en caso de adjudicación, no incurso en las prohibiciones, inhabilidades e incompatibilidades establecidas en la Constitución Política y en la ley, ni en conflictos de interés, para celebrar contratos con las entidades estatales.

La capacidad jurídica comprende además de la capacidad legal para obligarse, en los términos de las disposiciones de los artículos 1503 del Código Civil y 99 del Código de Comercio, el cumplimiento de los siguientes requisitos de orden legal:

- I. Manifestación expresa, clara e irrevocable de dar cumplimiento a las obligaciones de la negociación en caso de adjudicación
- II. Estar al día, de conformidad con las disposiciones del artículo 50 de la Ley 789 de 2002, con las obligaciones para con los sistemas de salud, pensiones, aseguradora de riesgos laborales y con el pago de los aportes a las cajas de compensación familiar, SENA e ICBF.
- III. No encontrarse reportado en el Boletín de Responsables Fiscales de la Contraloría General de la República (artículo 60 de la Ley 610 de 2000).
- IV. No presentar antecedentes disciplinarios vigentes que impidan participar en el proceso y celebrar la negociación correspondiente.
- V. No registrar antecedentes judiciales que impidan participar en el proceso y celebrar la negociación correspondiente.
- VI. No encontrarse reportados en el Registro Nacional de Medidas Correctivas -RNMC (artículos 180 a 184 de la Ley 1801 de 2016)
- VII. Estar inscrito en el RUT, siempre que se trate de proponentes sujetos de obligaciones administradas y controladas por la DIAN.



VIII. Estar inscrito en el RUP, de conformidad con las disposiciones de los artículos 221 y 2.2.1.1.1.5.1., de los Decretos 019 de 2012 y 1082 de 2015, respectivamente.

Condiciones para cumplir la capacidad jurídica y modo de acreditarlas:

1. CARTA DE PRESENTACIÓN

Con los documentos se debe incorporar la carta de presentación firmada por el comitente vendedor o por su representante legal o por su apoderado constituido de acuerdo con las formalidades establecidas en los artículos 74 y siguientes del Código General del Proceso (Ley 1564 de 2012); en este último caso, la documentación debe incluir, también, el original del poder presentado personalmente ante notario, en el cual se especifiquen las facultades del apoderado para presentar los documentos y/o participar en el proceso de selección y/o celebrar la negociación en caso de resultar seleccionado.

En la carta de presentación el comitente vendedor debe manifestar expresamente, conforme al modelo adjunto el Anexo Carta de Presentación:

- I. su nombre o razón social, dirección, número telefónico, número de fax y su dirección electrónica,
- II. su voluntad de participar en el proceso.
- III. su conocimiento de las reglas del proceso, de las condiciones de la respectiva negociación y su conformidad con unas y otras,
- IV. bajo la gravedad del juramento que se entiende prestado con la sola presentación del anexo, que no se encuentra incurso en causal de inhabilidad, incompatibilidad, ni en ninguna prohibición, establecida en la Constitución Política y en la ley, ni, tampoco, en algún conflicto de interés.

La presentación y firma de la carta no implica el cumplimiento de los requisitos y condiciones establecidos en la ficha técnica de negociación, documento de condiciones especiales y demás anexos y en la demás información relacionada con el proceso, ni supone el ofrecimiento de unos y otros; no obstante, permite presumir su aceptación y conocimiento.

2. EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LAS PERSONAS JURÍDICAS

PERSONAS JURÍDICAS CIVILES O COMERCIALES, NACIONALES O EXTRANJERAS CON SUCURSAL EN COLOMBIA DEBEN PRESENTAR:

- a. Certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio de su domicilio, dentro de los treinta (30) días calendario anteriores antes de la rueda de negociación, mediante el cual acrediten:
 - La existencia y representación legal de la persona jurídica;
 - Las facultades del representante legal para presentar los documentos, suscribir los actos individualmente o como integrante de un consorcio, unión temporal (según sea el caso) y para la celebración de la negociación;
 - Que el objeto social principal o complementario permite a la persona jurídica la celebración y ejecución de la negociación del proceso de contratación.
 - Que la constitución de la persona jurídica es anterior a la rueda de negociación y que el término de su duración es, por lo menos, igual al plazo de la futura negociación y cinco (5) años más.



- b. Si el representante legal de la persona jurídica nacional o de la sucursal en Colombia tiene limitaciones estatutarias para presentar los documentos, suscribir actos o para participar en cualquier otro acto del proceso y/o celebrar la negociación en caso de resultar adjudicatario, debe presentar simultáneamente copia o extracto del acta en la que conste la respectiva autorización del órgano social correspondiente.
- c. Si el comitente vendedor es una entidad sin ánimo de lucro, debe presentar, además, el reconocimiento de la personería jurídica expedido por la entidad competente.

Las personas jurídicas integrantes de un consorcio o unión temporal deben acreditar individualmente los requisitos de que trata este numeral.

En el evento en que el certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio se remita a los estatutos de la persona jurídica, para establecer las facultades de su representante legal, el comitente vendedor debe anexar copia de dichos estatutos.

PERSONAS JURÍDICAS EXTRANJERAS SIN SUCURSAL EN COLOMBIA

Para los efectos previstos en este numeral, son personas jurídicas extranjeras aquellas que no se hayan constituido de acuerdo con la legislación colombiana y que tengan su domicilio principal en el exterior.

La participación de los comitentes vendedores extranjeros o conformados con personas jurídicas extranjeras se someterán a la legislación colombiana, sin perjuicio de lo cual deben acreditar su existencia y representación legal de acuerdo con las normas de su país de origen; para ese efecto deben aportar, en los términos del artículo 177 del Código General del Proceso (Ley 1564 de 2012), copia de la ley que disponga en su respectivo país el modo de acreditar la existencia, representación legal y objeto de las personas jurídicas constituidas en ese país y demostrar esas circunstancias conforme aquella.

En el evento en que, de acuerdo con las normas que rijan la materia en el país del domicilio del comitente vendedor o de su integrante, no hubiere autoridad competente que expida el documento o certificación sobre su existencia, objeto y representación legal, aquel debe aportar certificación expedida por el cónsul del respectivo país en Colombia o por el cónsul de Colombia en ese país que así lo declare y, en este mismo caso, aportará declaración juramentada de quien tenga facultades y capacidad para vincular y representar a la sociedad en la que conste la existencia, objeto y representación legal de la respectiva persona jurídica.

En todo caso, el documento idóneo debe ser expedido dentro de los treinta días (30) calendario anterior a la fecha de la rueda de negociación y demostrar:

- Que el objeto social principal o complementario permite a la persona jurídica la celebración de la negociación objeto del proceso,
- Que su constitución es anterior a la fecha de la rueda de negociación y que el término de su duración es, por lo menos, igual al plazo de la futura negociación y cinco (5) años más.
- Que el representante legal está facultado para presentar la documentación, celebrar actos y participar en la negociación, individualmente o como integrante de un consorcio o unión temporal (según sea el caso), para celebrar la negociación y para representarla judicial o extrajudicialmente.
- Si el representante legal tiene limitaciones estatutarias para presentar la documentación o para participar en cualquier otro acto del proceso y/o celebrar la negociación en caso de resultar adjudicatario, deben

presentar, simultáneamente la autorización correspondiente.

Las personas jurídicas extranjeras integrantes de un consorcio o unión temporal deben acreditar individualmente los requisitos de que trata este numeral.

En el evento en que el certificado o documento mediante el cual las personas jurídicas extranjeras pretendan demostrar su existencia y representación legal remita a sus estatutos, para establecer las facultades de su representante legal, aquellas deben aportar, copia de dichos estatutos.

De conformidad con las disposiciones de los artículos 471 y 472 del Código de Comercio colombiano, el comitente vendedor extranjero o sus integrantes que resulten adjudicatarios de la negociación objeto de este proceso deben acreditar, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la notificación de la adjudicación, la constitución de la respectiva sucursal en Colombia, mediante la presentación del correspondiente certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio del lugar elegido para su domicilio en este país. La negociación derivada del proceso no podrá ejecutarse sin que se haya aportado la prueba de la constitución de la sucursal.

El adjudicatario no podrá alegar justa causa para no celebrar la negociación en el plazo fijado para ese efecto, sustentada en la demora en los trámites de la constitución de su sucursal o, tratándose de consorcios o uniones temporales, de la de sus integrantes o socios.

PERSONAS NATURALES CON ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO.

Deberán presentar un Certificado de Inscripción en el Registro Mercantil expedido por la Cámara de Comercio de su domicilio principal en donde conste que se encuentran inscrita y en el que se pueda evidenciar la posibilidad de ejecutar la negociación, o su documento equivalente en caso de ser personal natural extranjera.

Este certificado debe ser expedido dentro de los treinta días (30) calendario anterior a la fecha de la rueda de negociación del proceso.

NOTA 1: Las personas naturales que no se encuentran inscritas en el registro mercantil no están obligadas a presentar este documento.

3. DOCUMENTO DE CONFORMACIÓN DEL CONSORCIO O DE LA UNIÓN TEMPORAL.

Los consorcios y las uniones temporales deben presentar, el documento de constitución de la correspondiente forma asociativa, suscrito por todos sus integrantes y acompañado de los soportes que acrediten que quienes lo suscriben tienen la representación y capacidad necesarias para constituir la forma asociativa (certificados de existencia y representación legal expedidos por el organismo o autoridad competente, actas de junta directiva, poderes, etc.), de acuerdo con el modelo suministrado Anexo "Modelo Documento de Conformación del Consorcio o Unión Temporal", en el cual conste, por lo menos, la siguiente información:

a) Identificación de cada uno de los constituyentes de la forma asociativa: nombre o razón social, tipo y número del documento de identidad y domicilio.

b) La modalidad de asociación, es decir, si la participación de los comitentes vendedores es a título de consorcio o unión temporal y, en este último caso, deben indicar los términos, porcentaje y extensión de la participación de cada uno de los integrantes en la negociación y en la ejecución de la negociación, los cuales no podrán modificar,



ni ceder, durante la ejecución de la negociación, pero son susceptibles de variación durante la ejecución de la futura negociación, previa autorización escrita del comitente comprador, en los casos previstos en la ley.

En el evento en que los constituyentes de la forma asociativa no indiquen claramente si se trata de un consorcio o de una unión temporal, se entenderá que, para todos los efectos, se trata de un consorcio.

- c) El objeto del consorcio, unión temporal o, en general, de la forma asociativa, debe coincidir con el del proceso.
- d) La designación de un representante del consorcio o de la unión temporal, con la indicación de las facultades que los integrantes de la asociación le confieren; entre ellas, la de presentar los documentos y, en caso de resultar adjudicatario de la futura negociación, las de celebrarlo, modificarlo, liquidarlo y suscribir todos los documentos que sean necesarios, transigir, conciliar y, en general, plenas facultades para representar a la forma asociativa y adoptar las decisiones que se requieran en el proceso, durante la ejecución de la negociación y con posterioridad a la ejecución de este. Asimismo, deben designar un suplente del representante legal que lo reemplace en los casos de ausencia temporal o definitiva de este último.
- e) Las reglas básicas que regulan las relaciones entre los integrantes del consorcio o de la unión temporal.
- f) La duración del consorcio o de la unión temporal, la cual no podrá ser inferior al plazo de ejecución y liquidación de la negociación que se derive de este proceso y cinco (5) años más.
- g) Quién librará la(s) factura(s) por la prestación de los servicios objeto de la negociación derivado de este proceso. Si la(s) factura(s) las va a extender uno de los integrantes del consorcio o de la unión temporal, en representación de éstos, es necesario que informe el NIT correspondiente. Si cada uno de los integrantes, separadamente, extenderá las facturas correspondientes, deben informar el NIT de cada uno y el porcentaje de su participación en el valor de la negociación.

En caso de que el emisor o librador de la factura por los servicios prestados al comitente comprador sea el consorcio o la unión temporal, debe informar el NIT de la asociación, si lo tuviere, y señalar el porcentaje o valor de la negociación que corresponda a cada uno de los integrantes, el nombre o razón social y el NIT de cada uno de ellos.

Los aspectos relacionados con la participación de consorcios y de uniones temporales en el proceso y en la ejecución de la futura negociación se regirán por las disposiciones pertinentes del Estatuto de Contratación Administrativa.

4. FOTOCOPIA DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD DEL COMITENTE VEDEDOR, DE SU REPRESENTANTE LEGAL O DE SU APODERADO

Con la documentación debe integrarse con una fotocopia de la cédula de ciudadanía, de la cédula de extranjería o del pasaporte del comitente vendedor, de su representante legal o de su apoderado, según corresponda.

5. PODERES

Los comitentes vendedores pueden participar por sí mismos o por intermedio de apoderado, evento en el cual deben adjuntar el poder correspondiente, otorgado en la forma prevista en el artículo 74, del Código General del Proceso (Ley 1564 de 2012), en el que consten clara y expresamente las facultades específicas conferidas al

apoderado para actuar y obligar a su(s) representado(s).

El apoderado podrá ser una persona natural o jurídica, pero, en todo caso, debe tener domicilio permanente, para efectos de este proceso, en la República de Colombia.

En todo caso, las personas naturales extranjeras sin residencia en Colombia y las personas jurídicas extranjeras sin sucursal en Colombia deben constituir un apoderado domiciliado en este país y acreditar esta circunstancia adjuntando el poder correspondiente conferido en la forma prevista en el artículo 74, del Código General del Proceso (Ley 1564 de 2012). Las facultades conferidas al apoderado deben comprender las atribuciones necesarias para comprometer a su(s) representado(s) en las diferentes instancias del proceso, ejecutar los actos y suscribir los documentos y declaraciones que se requieran durante el trámite de este mismo proceso, suministrar la información que le sea solicitada, para representarlas judicial o extrajudicialmente y podrán incluir, a juicio del comitente vendedor, las de firmar y presentar la documentación y cualquier documento que se requiera y, en caso de que este resulte adjudicatario de la futura negociación, la celebración de esta con los aspectos que ello implique.

6.CERTIFICACIONES SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE SEGURIDAD SOCIAL Y PAGO DE APORTES PARAFISCALES

De conformidad con las disposiciones del artículo 50 de la Ley 789 de 2002, en concordancia con las del artículo 23 de la Ley 1150 de 2007, los comitentes vendedores o, tratándose de consorcios o uniones temporales, sus integrantes, deben estar al día con las obligaciones del sistemas de salud, riesgos laborales, pensiones y, si a ello hubiere lugar, con el pago de los aportes a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y SENA, condiciones estas que acreditarán:

- a) Las personas jurídicas nacionales y las extranjeras con sucursal en Colombia, que tengan personal vinculado laboralmente, mediante la presentación de la constancia de los pagos al sistema de seguridad social integral y parafiscales, expedida por su revisor fiscal —sí, de acuerdo con la ley, están obligadas a tenerlo— o por su representante legal, mediante la cual uno u otro certifiquen que, dentro de los seis (6) meses anteriores a la fecha de la rueda de negociación, aquellas personas han cumplido con el pago de sus aportes y el de sus empleados, si los tuvieren, a los sistemas de salud, riesgos laborales, pensiones y a las cajas de compensación familiar, SENA e ICBF, si a ello hubiere lugar. Cuando la certificación la expida el revisor fiscal, también debe adjuntarse la certificación vigente de los antecedentes disciplinarios de este, expedida por la Junta Central de Contadores.

Si las personas jurídicas no tienen personal a cargo, así lo informarán en la respectiva certificación expedida por su revisor fiscal o por su representante legal, según corresponda, bajo la gravedad del juramento que se entiende prestado con la presentación del documento.

Las personas jurídicas, nacionales o extranjeras con sucursal en Colombia, que no tengan más de seis (6) meses de constituidas deben acreditar el cumplimiento de las obligaciones de que trata este numeral desde la fecha de su constitución.

En el evento en que estas mismas personas se encuentren en curso de un acuerdo de pago, respecto de

cualquiera de las obligaciones a las que se refiere este numeral, deberán manifestarlo, hacer constar el cumplimiento de dicho acuerdo y acreditar ambas circunstancias aportando copia del respectivo acuerdo y del comprobante soporte del pago del mes anterior a la rueda de negociación

- b) Las personas jurídicas extranjeras que no desarrollen actividades permanentes en Colombia no están sujetas al requisito de que trata este numeral.
- c) Las personas naturales, mediante la presentación de su propia declaración escrita, la cual se entenderá rendida bajo la gravedad del juramento, de que se encuentran al día en el pago de sus aportes, y el de sus empleados, si a ello hubiere lugar, a los sistemas de salud, riesgos laborales, pensiones y a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar-ICBF y, cuando corresponda, al Servicio Nacional de Aprendizaje-SENA.
- d) Los consorcios y las uniones temporales, mediante la presentación de la certificación de cada uno de sus integrantes, según la naturaleza jurídica de estos.

7. ANTECEDENTES FISCALES

No podrán aparecer reportados en el Boletín de responsables fiscales de la Contraloría General de la República, de conformidad con lo exigido por el artículo 60 de la Ley 610 de 2000, para lo cual, deberá allegar el certificado que en tal sentido expida la Contraloría General de la República, correspondiente al comitente vendedor (persona natural) o el representante legal y la persona jurídica (personas jurídicas).

8. ANTECEDENTES DISCIPLINARIOS

No podrán registrar antecedentes disciplinarios o inhabilidades vigentes, para lo cual, deberá allegar certificado que en tal sentido expida la Procuraduría General de la Nación, correspondiente al comitente vendedor (persona natural) o el representante legal y la persona jurídica (personas jurídicas).

Nota: En el evento en que un representante legal suplente o apoderado con debidas facultades certifique algún documento inherente a las condiciones previas, deberá allegar el certificado de antecedentes de igual manera.

9. ANTECEDENTES JUDICIALES

No podrán registrar antecedentes judiciales, para lo cual, deberá allegar certificado que en tal sentido expida la Policía Nacional, correspondiente al comitente vendedor (persona natural y/o representante legal).

10. CONSULTA EN EL SISTEMA DE REGISTRO NACIONAL DE MEDIDAS CORRECTIVAS – RNMC

De conformidad con las disposiciones de los artículos 180 a 184 de la Ley 1801 de 2016, y con el fin de verificar que el comitente vendedor o, en el caso de los consorcios y uniones temporales, sus integrantes no están reportados en el Registro Nacional de Medidas Correctivas - RNMC de la Policía Nacional de Colombia, como infractores de la Ley 1801 de 2016, y/o se encuentran al día en el pago de las multas establecidas en el Código Nacional de Policía y Convivencia, que los inhabiliten para participar en el proceso o celebrar la negociación

correspondiente, el comitente vendedor deberá allegar la consulta en el Registro Nacional de Medidas correctivas - RNMC a través de la página web de la Policía Nacional e imprimirá la certificación o constancia correspondientes

11. REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTES DE LA CÁMARA DE COMERCIO (RUP)

De acuerdo con las disposiciones del artículo 221 del Decreto 19 de 2012, en concordancia con las del artículo 2.2.1.1.1.5.1., del Decreto 1082 de 2015, todas las personas naturales y jurídicas, nacionales o extranjeras domiciliadas o con sucursal en Colombia, que pretendan participar en el proceso de contratación, individualmente o en las modalidades de consorcio o unión temporal, deben estar inscritas, a la fecha de la rueda de negociación, en el Registro Único de Proponentes de la Cámara de Comercio (RUP).

El cumplimiento de este requisito se acreditará mediante la correspondiente certificación, expedida por la respectiva Cámara de Comercio dentro de los treinta (30) días anteriores a la rueda de negociación, en la que conste que, a la fecha de celebración de rueda, la inscripción en el RUP, del comitente vendedor o, en el caso de los consorcios y uniones temporales, de cada uno de sus integrantes, se encuentra vigente y en firme

Para los efectos antes mencionados, los comitentes vendedores incluirán la certificación de su inscripción vigente y en firme, a la fecha de la rueda de negociación, en el RUP o, tratándose de consorcios o uniones temporales, la de sus integrantes.

CERTIFICACIÓN DE NO ENCONTRARSE INCURSO EN CAUSALES DE INHABILIDAD E INCOMPATIBILIDAD PARA CONTRATAR CON ENTIDADES ESTATALES

Certificación con fecha de expedición no superior a TREINTA (30) días calendarios anteriores a la fecha de entrega de la documentación, suscrita por el representante legal del comitente vendedor, bajo la gravedad de juramento donde manifieste que ni él ni la persona jurídica que representa se encuentran incursos en causal alguna de Inhabilidad e Incompatibilidad para contratar con Entidades Estatales.

CERTIFICACIÓN DE NO PARTICIPACIÓN EN OPERACIONES DECLARADAS INCUMPLIDAS EN NEGOCIACIONES EN RUEDAS DE NEGOCIOS EN EL ESCENARIO DE LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA EN EL MERCADO DE COMPRAS PÚBLICAS

Certificación con fecha de expedición no superior a (30) treinta días calendarios anteriores a la fecha de entrega de la documentación, suscrita por el representante legal del comitente vendedor, bajo la gravedad de juramento donde manifieste que no ha participado en operaciones declaradas incumplidas en calidad u oportunidad, ni de forma individual, ni como integrante de consorcio o de unión temporal, en negociaciones en ruedas de negocios en el escenario de la Bolsa Mercantil de Colombia en el mercado de compras públicas, durante los últimos (6) meses anteriores a la fecha de presentación de la documentación.

9. CONDICIONES FINANCIERAS

El objeto de la verificación financiera es validar si los comitentes vendedores cuentan con los recursos suficientes para ejecutar las actividades solicitadas en la presente ficha técnica de negociación, garantizando optimizar los recursos y el buen manejo de los mismos, evitando al máximo incumplimientos que supongan sanciones.

Todos los comitentes vendedores deberán estar inscritos en el Registro Único de Proponentes y aportar el documento vigente

y en firme a 31 de diciembre de 2018.

De conformidad con lo establecido en el numeral 15 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993, Artículo 6o la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 221 del Decreto Ley 019 de 2012 y el Decreto 1082 de 2015, la capacidad financiera será objeto de verificación.

INDICADORES FINANCIEROS

Para verificar la capacidad financiera a título de requisito habilitante, es decir, si cumple o no cumple, se evaluará teniendo en cuenta los siguientes indicadores:

INDICADOR	FORMULA	RESULTADO
Índice de Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Mayor o igual a 1,8
Índice de Endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total	Menor o igual 60%
Razón de Cobertura de Intereses	Utilidad Operacional / Gastos de Intereses	Mayor o igual a 1
Capital de trabajo	Utilidad Operacional / Gastos de Intereses	Mayor o igual al 30% del presupuesto asignado

Se considera que el oferente cumple con la capacidad financiera solicitada por el Comitente Comprador y que puede continuar en el proceso si cumple en cada indicador los márgenes anteriormente establecidos.

No obstante, para el indicador de razón de cobertura de intereses, los oferentes cuyos gastos de intereses sean cero (0), no podrán calcular el indicador de razón de cobertura de intereses. En este el comitente vendedor cumple el indicador, salvo que su utilidad operacional sea negativa, caso en el cual no cumple con el indicador de razón de cobertura de intereses.

La forma para evaluar la capacidad financiera se hará por ponderación, es decir, se calculará el grado de participación de cada uno de los componentes y se realizará la sumatoria de las diferentes variables, así:

$$((\text{Valor del Activo corriente de la empresa A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor del Activo corriente de la Empresa B} * \% \text{ de participación}) + \dots)$$

LIQUIDEZ= _____

$$((\text{Valor del Pasivo corriente de la empresa A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor del Pasivo corriente de la Empresa B} * \% \text{ de participación}) + \dots)$$

$$((\text{Valor del Pasivo total de la empresa A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor del Pasivo total de la Empresa B} * \% \text{ de participación}) + \dots)$$

ENDEUDAMIENTO= _____

$$((\text{Valor del Activo total de la empresa A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor del Activo total de la Empresa B} * \% \text{ de participación}) + \dots)$$

$$\text{COBERTURA DE INT} = \frac{((\text{Valor utilidad operacional de la empresa A * \% de participación}) + (\text{Valor utilidad operacional de la Empresa B * \% de participación}) + \dots)}{((\text{Valor gasto de intereses de la empresa A * \% de participación}) + (\text{Valor gasto de intereses de la Empresa B * \% de participación}) + \dots)}$$

La siguiente es la fórmula aplicable para el capital de trabajo por tratarse de un indicador con valores absolutos.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = ((\text{Capital de trabajo del participante A}) + (\text{Capital de trabajo del participante B}) + \dots)$$

CONSORCIOS Y UNIONES TEMPORALES

Cuando se trate de consorcios y uniones temporales se debe especificar de forma clara el porcentaje de participación de cada uno de los integrantes, de tal forma que la sumatoria sea el cien por ciento (100%).

Cada uno de los integrantes de los consorcios o uniones temporales en forma independiente presentarán el Certificado de Inscripción, Clasificación y Calificación - Registro Único de Proponentes (RUP) vigente y en firme o, presentar Estados Financieros con corte a 31 de diciembre de 2018 debidamente certificados.

La forma para evaluar la capacidad financiera se hará por ponderación, es decir, se calculara el grado de participación de cada uno de los componentes y se realizará la sumatoria de las diferentes variables, así:

$$\text{LIQUIDEZ} = \frac{((\text{Valor del Activo corriente de la empresa A * \% de participación}) + (\text{Valor del Activo corriente de la Empresa B * \% de participación}) + \dots)}{((\text{Valor del Pasivo corriente de la empresa A * \% de participación}) + (\text{Valor del Pasivo corriente de la Empresa B * \% de participación}) + \dots)}$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{((\text{Valor del Pasivo total de la empresa A * \% de participación}) + (\text{Valor del Pasivo total de la Empresa B * \% de participación}) + \dots)}{((\text{Valor del Activo total de la empresa A * \% de participación}) + (\text{Valor del Activo total de la Empresa B * \% de participación}) + \dots)}$$

$$\text{COBERTURA DE INT} = \frac{((\text{Valor utilidad operacional de la empresa A * \% de participación}) + (\text{Valor utilidad operacional de la Empresa B * \% de participación}) + \dots)}{((\text{Valor gasto de intereses de la empresa A * \% de participación}) + (\text{Valor gasto de intereses de la Empresa B * \% de participación}) + \dots)}$$

CAPITAL DE TRABAJO= ((Capital de trabajo del participante A) + (Capital de trabajo del participante B) +...))

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL:

Todos los comitentes vendedores deberán estar inscritos en el Registro Único de Proponentes y aportar el documento vigente y en firme con corte a 31 de diciembre de 2018 con el fin de que la entidad realice la verificación de los requisitos de carácter organizacional.

El objeto de la verificación de la capacidad organizacional, es medir el rendimiento de las inversiones y la eficiencia en el uso de activos del comitente vendedor.

De conformidad con lo establecido en el numeral 15 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993, Artículo 6 la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 221 del Decreto Ley 019 de 2012 y el Decreto 1082 de 2015, la capacidad organizacional será objeto de verificación.

INDICADORES PARA VERIFICAR LA CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

INDICADOR	FORMULA	RESULTADO
Rentabilidad del Patrimonio	Utilidad Operacional /Patrimonio	Mayor o igual a 5%
Rentabilidad del Activo	Utilidad Operacional / Activo Total	Mayor o igual a 3%

Se considera que el comitente vendedor cumple con la capacidad organizacional solicitada y que puede continuar en el proceso si cumple en cada indicador los márgenes anteriormente establecidos.

CONSORCIOS Y UNIONES TEMPORALES –CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Cuando se trate de Consorcios y Uniones Temporales, se debe especificar de forma clara el porcentaje de participación de cada uno de los integrantes, de tal forma que la sumatoria sea el cien por ciento (100%). Cada uno de los integrantes de los Consorcios o Uniones Temporales presentará en forma independiente la certificación de su inscripción vigente en firme y con corte a 31 de diciembre de 2018 en el Registro Único de Proponentes de la Cámara de Comercio.

Para verificar la capacidad organizacional, se calculará de manera ponderada, teniendo en cuenta el porcentaje de participación de cada uno de ellos y se realizará la sumatoria de las diferentes variables para establecer los índices financieros, así:

$$\text{RENTABILIDAD ACT.} = \frac{((\text{Valor utilidad operacional participante de la empresa A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor utilidad operacional participante de la Empresa B} * \% \text{ de participación}) + \dots))}{((\text{Valor activo total participante de la empresa A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor activo total participante de la Empresa B} * \% \text{ de participación}) + \dots)}$$

$$\text{RENTABILIDAD PATRI} = \frac{((\text{Valor utilidad operacional participante de la empresa A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor utilidad operacional participante de la Empresa B} * \% \text{ de participación}) + \dots))}{((\text{Valor patrimonio participante de la empresa A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor patrimonio participante de la Empresa B} * \% \text{ de participación}) + \dots)}$$

participación)+...))

PROPONENTES EXTRANJEROS

Para garantizar la participación de las personas extranjeras no inscritas en el Registro Único de Proponentes (RUP) por no tener domicilio o sucursal en el país, a éstas no se les podrá exigir el requisito de inscripción en el mismo. En consecuencia, las personas jurídicas extranjeras deberán presentar la certificación de indicadores financieros firmada por el Representante legal, acompañada de traducción simple al idioma español, con los valores re-expresados a la moneda funcional colombiana, a la tasa de cambio de la fecha de cierre de los mismos, avalados con la firma de un contador público con Tarjeta Profesional expedida por la Junta Central de Contadores de Colombia. La información debe ser presentada en español y moneda legal colombiana, por ser ésta la unidad de medida por disposición legal.

Por lo anterior y para permitir la pluralidad de oferentes, los comitentes vendedores naturales sin domicilio en Colombia y las personas jurídicas extranjeras sin sucursal en Colombia, que de acuerdo con las normas aplicables aprueben sus estados financieros en una fecha distinta a 31 de diciembre de cada vigencia, deben presentar sus estados financieros a 31 de diciembre de 2018 suscritos por el representante legal junto con un pre-informe de auditoría en el cual el auditor o el revisor fiscal certifique que: (a) la información financiera presentada a la Entidad Estatal es la entregada al auditor o revisor fiscal para cumplir su función de auditoría; y (b) el comitente vendedor en forma regular y para ejercicios contables anteriores ha adoptado normas y principios de contabilidad generalmente aceptados para preparar su información y estados financieros.

DOCUMENTOS PARA LA VERIFICACIÓN DE LA CAPACIDAD ORGANIZACIONAL DEL PROPONENTE

Todos los proponentes podrán presentar el Registro Único de Proponentes y aportar el documento vigente y en firme o los estados financieros con corte a Diciembre 31 de 2018 debidamente certificados con el fin que la entidad realice la verificación de los requisitos habilitantes de capacidad organizacional.

De conformidad con lo establecido en el numeral 15 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993, Artículo 6 la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 221 del Decreto Ley 019 de 2012 y el Decreto 1082 de 2015, la capacidad organizacional será objeto de verificación sin calificarse en cuanto no es un factor de comparación de las ofertas y por lo tanto, podrá complementarse en los términos que establezcan las citadas normas y la Unidad para la Atención y Reparación integral a las Víctimas.

10. CONDICIONES TÉCNICAS

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS MÍNIMAS

Las especificaciones técnicas son todos aquellos requerimientos que por su especial característica requieren de una exigencia particular de cumplimiento que no puede obviarse y por lo tanto son de carácter obligatorio, son las condiciones de obligatorio cumplimiento en las que se debe prestar el servicio.

Los Comitente Vendedores acreditarán que los bienes y/o productos ofrecidos, cumplen con las especificaciones técnicas mínimas exigidas en la descripción contenida en el **Anexo Técnico No. 2 “Especificaciones Técnicas Mínimas** para lo cual deberá presentar el ANEXO No. 2 debidamente diligenciado y firmado, en señal a que se comprometen a dar cumplimiento a la totalidad de las condiciones técnicas exigidas por el Comitente Comprador, sin perjuicio de la verificación que la entidad realiza sobre el cumplimiento de los requisitos mínimos exigidos..

Es importante anotar, que la información contenida en el Anexo **Técnico No. 2 de “Especificaciones Técnicas Mínimas”**, NO pueden ser modificada en ninguna forma por el Comitente vendedor, ya que estas especificaciones técnicas son las mínimas que exige el Comitente comprador y , que por tanto son de obligatorio cumplimiento.

De igual manera en cuanto a las especificaciones y características técnicas de los productos, el comitente vendedor se deberá regir por lo estipulado en el Documento de Condiciones Especiales donde se define: el nombre del producto, categoría, calidad y normas que aplican al producto, generalidades de descripción del producto, requisitos que debe cumplir el producto, tipo de empaque y rotulado, embalaje y unidad de pago. Las fichas técnicas de producto se encuentran en el Documento de Condiciones Especiales.

10.1 EXPERIENCIA

Teniendo en cuenta que el artículo 6 de la Ley 1150 de 2007: *“...De la verificación de las condiciones de los proponente en su inciso primero frente al RUP establece que: “...No se requerirá de este registro, ni de calificación ni de clasificación, en los casos de contratación directa; contratos para la prestación de servicios de salud; contratos cuyo valor no supere el diez por ciento (10%) de la menor cuantía de la respectiva entidad; enajenación de bienes del Estado; contratos que tengan por objeto la adquisición de productos de origen o destinación agropecuaria que se ofrezcan en bolsas de productos legalmente constituidas...”*

No obstante lo anterior el artículo 2.2.1.1.1.5.1 del Decreto 1082 -*Inscripción, renovación, actualización y cancelación del RUP* indica: *“Las personas naturales y jurídicas, nacionales o extranjeras, con domicilio en Colombia, interesadas en participar en Procesos de Contratación convocados por las Entidades Estatales, deben estar inscritas en el RUP, salvo las excepciones previstas de forma taxativa en la ley...”*

Así las cosas, la verificación de los requisitos habilitantes de experiencia se realizará de la siguiente manera:

10.1.1 PARA LOS INTERESADOS QUE TENGAN RUP

Conforme con lo establecido en el Decreto 1082 de 2015, el Comitente Vendedor, deberá tener reportado en el Registro Único de Proponentes – RUP de la Cámara de Comercio, como mínimo:

- 5 códigos UNSPSC de SUMINISTROS DE PLANTAS Y ANIMALES VIVOS.
- 4 códigos UNSPSC de HERRAMIENTAS
- 2 códigos UNSPSC de SERVICIOS RELACIONADOS (tabla códigos UNSPCS aplicados al proceso).

Para efectos de facilitar el manejo de la información, el comitente vendedor deberá allegar comunicación suscrita por su representante legal, indicando los consecutivos del RUP con los que se acreditara la experiencia, la entidad estatal y los SMMLV. En los documentos podrá relacionar los códigos que corresponden a las 3 líneas (Suministros De Plantas y Animales Vivos, Herramientas, y Servicios Relacionados).

Los códigos deben encontrarse relacionados en los contratos del RUP del comitente vendedor, teniendo en cuenta las siguientes condiciones generales:

- a) Valor: La sumatoria total del valor de (los) contrato(s) acreditados debe ser igual o superior a 6.717 SMLMV

(cifra que representa el valor de la negociación incluido IVA).

- b) Contratante: Entidades públicas o privadas.
- c) Estado de los contratos: Totalmente ejecutados a la fecha de presentación de los documentos.

Nota 1: Es importante indicar que la verificación de la acreditación de la experiencia requerida únicamente será la aportada y registrada en el RUP, para el caso No 1, es decir "Para los Interesados que tengan RUP".

Nota 2: La Bolsa Mercantil de Colombia – BMC verificará únicamente para cumplimiento de esta condición técnica la experiencia de los contratos que contengan todos los códigos UNSPSC relacionados en este numeral, acreditados en el RUP, y que tengan los salarios mínimos solicitados, de la siguiente manera:

- Certifique como mínimo CINCO (5) códigos de Suministros de Plantas y Animales Vivos de OCHO (8), mínimo CUATRO (4) de los DIECISÉIS (16) de Herramientas, y mínimo DOS (2) códigos de Servicios Relacionados de los (4), que se encuentren relacionados en la siguiente tabla. El Comitente Vendedor podrá señalar los códigos y contratos que considere requiere para que su sumatoria sea igual o superior al presupuesto oficial determinado para este proceso expresado en SMMLV, es decir 6.717 SMLMV ó,
- Certifique mínimo ONCE (11) códigos UNSPSC así; CINCO (5) códigos en Suministros de Plantas y Animales Vivos, CUATRO (4) códigos en Herramientas y DOS (2) códigos en Servicios Relacionados, de los VEINTIOCHO (28) códigos listados en la siguiente tabla en un solo contrato, y que el valor del contrato certificado sea igual o superior al presupuesto oficial determinado para este proceso expresado en SMMLV, es decir 6.717 SMLMV.

CÓDIGOS UNSPCS			
SUMINISTROS DE PLANTAS Y ANIMALES VIVOS	HERRAMIENTAS		SERVICIOS RELACIONADOS
10121600	11162100	24112700	78101800
10121700	13102000	26121500	78121600
10151500	21101800	27111500	84121800
10151600	21111500	27111900	78141500
10151700	24101500	27112000	
10151800	24111500	30111600	
10152000	24112000	31151500	
10171600	24112200	39111600	

CONSORCIOS, UNIONES TEMPORALES QUE TENGAN RUP:

La experiencia del oferente plural (Consortios, Uniones Temporales), podrá ser acreditada de la siguiente manera:

- a) Cuando los contratos con los cuales se pretenda acreditar esta experiencia sean ejecutados bajo la modalidad de



Consortios o Unión Temporal, se deberá especificar el porcentaje (%) de participación de cada uno de los miembros, o anexar copia del contrato en el que se mencione el porcentaje de participación y únicamente será tenido en cuenta en valor del contrato en forma proporcional a su porcentaje de participación.

- b) En caso de Consortios o Uniones Temporales, esta experiencia podrá ser acreditada por uno solo de los integrantes del Consortios o Unión Temporal.

La inscripción en el RUP de cada uno de los comitentes vendedores debe encontrarse en firme y vigente para el momento de la presentación de documentos.

De acuerdo con lo señalado en el inciso tercero del numeral 6.1 de la Ley 1150 de 2007, el Certificado RUP es plena prueba de las circunstancias que en ella se hagan constatar.

10.1.2 PARA LOS INTERESADOS QUE NO CUENTEN CON RUP:

Se verificará la experiencia mediante la presentación de certificación(es), que acrediten el cumplimiento del comitente vendedor en negociaciones celebradas con entidades públicas o privadas que estén plenamente identificadas con Nit, cuyos contratos se encuentren ejecutados, y que cumplan con los siguientes requisitos:

- a) Que los objetos de estos contratos tengan relación con el objeto de la presente negociación: “adquirir, entregar, y suministrar bienes y productos agropecuarios”
- b) Que la sumatoria del valor de la certificación o certificaciones sea igual o superior al valor de la negociación incluido IVA, expresado en SMLMV (Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes) es decir 6.717
- c) En caso de presentarse certificaciones por adiciones, prorrogas y cesiones al contrato principal, éstas se verificarán en conjunto con el contrato principal.
- d) La certificación debe contener las actividades y/o obligaciones del contrato certificado.
- e) Si la certificación viene liquidada en otra moneda distinta al peso (COP), el comitente comprador procederá a su convertibilidad a pesos colombianos (\$), tomando como base la TRM (Tasa Representativa del Mercado) reportada por el Banco de la República a la fecha de terminación del contrato.
- f) La certificación debe ser expedida por el representante legal o por la autoridad competente o con facultades para tal efecto en las Entidades públicas y/o privadas.
- g) La certificación debe contener la fecha de inicio y fecha de terminación, del contrato ejecutado con Entidades públicas y/o privadas
- h) La certificación debe contener dirección, teléfono y fecha de expedición de la certificación.
- i) Para acreditar la experiencia, solo se tendrá en cuenta el porcentaje de participación que haya tenido el comitente vendedor en el consorcio o unión temporal; en tales eventos, la certificación debe contener exactamente el porcentaje de participación.



No se aceptará para la acreditación de la experiencia actas de liquidación, copia de los contratos, actas de inicio o terminación.

Las Certificaciones que no se presenten tal y como se indica en el presente numeral NO SERÁN TENIDAS EN CUENTA.

CONSORCIOS, UNIONES TEMPORALES QUE NO CUENTEN CON RUP:

La experiencia del oferente plural (Consortios, Uniones Temporales), podrá ser acreditada mediante certificación(es), de acuerdo con lo mencionado en el numeral **10.1.2.** y teniendo en cuenta lo siguientes:

- a) Cuando los contratos con los cuales se pretenda acreditar esta experiencia sean ejecutados bajo la modalidad de Consortios o Unión Temporal, se deberá especificar el porcentaje (%) de participación de cada uno de los miembros, o anexar copia del contrato en el que se mencione el porcentaje de participación y únicamente será tenido en cuenta en valor del contrato en forma proporcional a su porcentaje de participación.
- b) En caso de Consortios o Uniones Temporales, esta experiencia podrá ser acreditada por uno solo de los integrantes del Consortios o Unión Temporal.

ANEXO DE COBERTURA

Todos los Comitentes Vendedores deberán diligenciar y firmar el **Anexo No. 3 “Certificación de Cobertura”**, en el que se establece que una vez cerrada la negociación, se compromete a ejecutar cualquier entrega de los insumos y herramientas agropecuarios en cualquier departamento, municipio, vereda o corregimiento del país donde se plantee la necesidad, cuyo punto de referencia será el listado enunciado en el numeral **2.6. “COBERTURA”** del presente documento, sin embargo, este listado corresponde a una cifra histórica y puede variar según las necesidades establecidas por el Comitente Comprador.

11. REVISIÓN Y ACEPTACIÓN DOCUMENTAL

No se tendrán en cuenta documentos que no se ciñan estrictamente a los requisitos solicitados.

Una vez adjudicada la operación, los documentos soporte de los requisitos del comitente vendedor deberán ser solicitados por el comisionista comprador en la Unidad de Gestión Estructuración de Negocios, al día siguiente que se celebre la rueda de negocios antes de las 5:00 p.m., a fin de que ésta última los entregue al comitente comprador para la revisión, aceptación o rechazo de los mismos, para lo cual contará con un máximo de dos (2) días hábiles contados a partir del día siguiente a la negociación.

La sociedad comisionista compradora se obliga a informar a la Unidad de Gestión Estructuración de Negocios mediante certificación suscrita por el representante legal, manifestando el cumplimiento, aceptación o rechazo por parte del comitente comprador de los documentos soporte de las condiciones previas a la negociación de los comitentes vendedores como máximo el tercer (3) día hábil siguiente a la rueda de negociación, de no hacerlo la Bolsa entenderá la aceptación de los mismos.

12. OBLIGACIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA COMPRADORA Y COMITENTE COMPRADOR

A continuación, se establecen las obligaciones a cargo de la sociedad comisionista compradora y comitente comprador de obligatorio cumplimiento para la ejecución de la negociación, así:

Además de las obligaciones propias de la naturaleza de la operación y de las legales reglamentarias que le son aplicables a la La sociedad comisionista compradora y comitente comprador las siguientes

1. Entregar la información requerida por el Comitente Vendedor para la ejecución de la negociación, de forma eficiente y con la antelación requerida.
2. Designar el Supervisor del Contrato de comisión y de la negociación.
3. Pagar al comitente vendedor el valor estipulado en las condiciones y oportunidad prevista en la forma de pago, una vez se haya cumplido con el objeto de la negociación y previa recepción a satisfacción por parte del Supervisor del Supervisor designado por el comitente comprador.
4. Apoyar y exigir al Comitente Vendedor la ejecución idónea y oportuna de la negociación, y velar por el cumplimiento del mismo.
5. Cumplir con las demás obligaciones que se deriven de la naturaleza de la negociación que sean indispensables para cumplir su objeto.

13 .ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Ver:

- Anexo No. 2 Especificaciones Técnicas
- Documento de Condiciones Especiales
- Anexos.

14.PROCEDIMIENTO DE IMPOSICIÓN DE DESCUENTOS

El comitente vendedor deberá cumplir con los tiempos establecidos para realizar las entregas encomendadas y con los estándares acordados en la Ficha Técnica de Negociación, Documento de Condiciones Especiales, Normativa aplicable y anexos

Así pues, se ha dispuesto, que si el comitente vendedor incumple con alguno de los presentes términos, el comitente comprador podrá aplicar el siguiente castigo y/o descuento:

DESCUENTO PROMEDIO POR RETRASO EN LA ENTREGA ACORDADA REQUERIDA POR EL COMITENTE COMPRADOR	
CONCEPTO DE DESCUENTO	DESCUENTO POR DIA DE RETRASO
En el evento en que el Comitente Vendedor se exceda de las 168 horas de entrega de bienes y productos, se realizará un descuento del 5% del valor del pedido antes de IVA, por cada día de retraso en la entrega, valor que será descontado de la factura con la cual se está cobrando el pedido	5%
Esta sanción no podrá exceder el 10% del valor total de la negociación. La única excepción será cuando existan causas de fuerza mayor o causas atribuibles al comitente comprador, debidamente acreditadas. En caso de llegar al 10% establecido, el comitente comprador podrá solicitar a la Bolsa a través de la	

Sociedad Comisionista Compradora la declaratoria de incumplimiento de la operación en los términos dispuestos en su Reglamento.

15 . OBLIGACIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA VENDEDORA Y EL COMITENTE VENDEDOR

A continuación, se establecen las obligaciones de estricto cumplimiento a cargo de la sociedad comisionista vendedora y el comitente vendedor durante la ejecución de la negociación:

Obligaciones generales del Comitente Vendedor:

1. Conocer como condición de entrega todas y cada una de las actividades del “Procedimiento para la Ejecución de Proyectos Agropecuarios” ¹del Proceso de Gestión de Prevención y Atención de Emergencias, establecido por la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas con el objetivo de que se desarrolle, en el orden y tiempos establecidos.
2. Ejecutar como condición de entrega las actividades detalladas en el presente documento y en el Anexo Técnico No. 2 según lo establecido por la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas, para dar cumplimiento a las solicitudes que se realicen de manera urgente, situación que le será informada previamente al comitente vendedor por el supervisor designado por la Unidad.
3. Garantizar como condición de entrega el Talento Humano (personal) competente para llevar a cabo cada una de las solicitudes realizadas por la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas, y así cumplir con las especificaciones y los requerimientos según las necesidades establecidas por la misma. Igualmente se debe tener la disponibilidad de este personal las 24 horas del día, los 7 días de la semana durante la vigencia de la operación. (ver Anexo Técnico No. 2”).
4. Garantizar como condición de entrega durante la ejecución de la negociación (propia o arrendada) en el territorio Nacional, la cual debe contar con una (1) línea telefónica fija, una (1) celular, fax, equipos de cómputo (con acceso permanente a internet de banda ancha), correo electrónico, elementos de papelería, y todos aquellos insumos necesarios para poder desarrollar el objeto de la operación. (Anexo Técnico No. 2).
5. Guardar como condición de entrega absoluta reserva y no utilizar total o parcialmente la información que reciba directa o indirectamente de la Unidad, o aquella a la cual tenga acceso en la ejecución del contrato. La información que se genere durante la ejecución de la negociación, es de carácter confidencial y de propiedad de la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas. Por tal razón, dicha información debe ser entregada a la Unidad, por parte del comitente vendedor, en los términos y condiciones que el supervisor defina.
6. Garantizar como condición de entrega las contrataciones que se requieran para las entregas de los bienes y productos en los sitios establecidos por la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas; De igual manera la ejecución de pagos y compras que se requieran durante el desarrollo de las actividades, serán asumidas por el comitente vendedor.
7. Cumplir como condición de con los estándares de calidad, ambiental, de seguridad y salud en el trabajo con relación a la Ley 1562 de 2012, al Decreto 1072 de 2015, Decreto 1076 del 2015 , Resolución 1111 de 2017 y Resolución 0312 de 2019, resolución 910 del 2008, modificada por la resolución 1111 del 2013 y demás requeridos demás requeridos, regulados por las normas técnicas y legales vigentes aplicables en todas las solicitudes de entrega de bienes y productos que sean autorizadas por la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas y ejecutadas en nombre de ella (Ver Anexo Técnico No. 2).
8. Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas contractuales, evitando dilaciones y trabas en las actividades y procesos.
9. Dar cumplimiento como condición de entrega a todos los requisitos establecidos para el almacenamiento, manejo, transporte (decreto 1609 de 2002) y manejo de emergencias de sustancias peligrosas (bienes y productos agropecuarios).



Obligaciones específicas del Comitente Vendedor:

1. Cumplir como condición de entrega la Política del sistema integrado de gestión de la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas, relacionada con la gestión de aspectos e impactos ambientales, el uso eficiente de los recursos hídrico y energético, gestión integral de los residuos y cumplimiento de la normatividad legal aplicable a la actividad a realizar.
2. Confirmar como condición de entrega todas las comunicaciones que el Comitente Comprador realice al Comitente Vendedor emitiendo una comunicación escrita por correo electrónico o por correo certificado cuando así se requiera.
3. Realizar como condición de entrega el alistamiento (empacado y embalaje) necesario para cumplir con la normativa legal vigente, y con las características definidas en el presente documento.
4. Garantizar como condición de entrega en todo el territorio nacional, en cualquier departamento, municipio, corregimiento o vereda del país, con el objetivo de desarrollar en el orden y en los tiempos establecidos, de conformidad con las actividades del procedimiento, los documentos pre y contractuales, de acuerdo con las indicaciones que brinde LA UNIDAD para tal efecto. Los vehículos empleados deben tener vigente la documentación con relación a la revisión técnico-mecánica, SOAT y licencia de tránsito y por el lado de los conductores su licencia de conducción y curso de manejo defensivo.
5. Garantizar como condición de entrega el adecuado almacenamiento, manejo, distribución, transporte de los Bienes y Productos solicitados en las órdenes de servicio acorde con la normatividad ambiental aplicable.
6. Remitir como condición de entrega a la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas, mediante correo electrónico, indicado por el supervisor, las características de la prestación del servicio para la entrega de los Bienes y Productos que se tienen programados tales como empaque, embalaje, cargue, descargue, así como la información relacionada con el transporte, datos del camión y de la persona que realizará la entrega una vez solicitada la orden de servicio de acuerdo con los tiempos señalados en el numeral 2 del Anexo Técnico No. 2.
7. Cumplir como condición de entrega con las actividades de cargue, transporte y descargue de todos los Bienes y Productos relacionados en la solicitud en los tiempos establecidos y con el cumplimiento total de la normativa vigente aplicable².
8. Entregar como condición de entrega los Bienes y Productos de cada una de las solicitudes en los lugares establecidos por la Unidad, y a la(s) persona(s) autorizada(s) por la Subdirección de Prevención y Atención de Emergencias para que sean revisados y se expida el certificado de recibo a satisfacción del bien o producto.
9. Garantizar como condición de entrega que se atenderán las instrucciones, lineamientos y requerimientos que durante el desarrollo de la operación se le impartan por parte del supervisor de la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas, sin perjuicio de la autonomía técnica y administrativa.
10. Garantizar como condición de entrega durante la ejecución de la operación la infraestructura logística, administrativa y técnica requerida (ver Anexo Técnico No. 2)
11. Entregar los Bienes y Productos de acuerdo con el alcance y las condiciones establecidas en el presente documento y el listado de solicitud de insumos, previa aprobación del supervisor del contrato.
12. Cumplir con las calidades del suministro de bienes y productos conforme a las condiciones y características técnicas de los bienes y/o productos y demás establecidos en el presente documento.
(Ver Anexo Técnico No. 2. y 3 Documento de Condiciones Especiales)
13. Presentar como condición de entrega , dentro de los primeros cinco (5) días hábiles de cada mes, en medio magnético y físico un informe que deberá contener como mínimo lo siguiente: Información de las intervenciones (entregas) realizadas, precisando lugares de ejecución, fechas, descripción técnica del apoyo realizado, relación de Bienes y/o Elementos y sus valores unitarios, valores totales de las entregas, avances porcentuales, en dinero, y en

² Resolución Numero 00074 De 2002

- bienes y productos, relacionar los aportes identificados por las entregas provenientes de entidades participantes en las mismas.
14. Garantizar como condición de entrega el Recurso Humano (Coordinador de proyecto y almacenista) competente para llevar a cabo cada una de las solicitudes, manteniendo comunicación permanente con la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas sobre el desarrollo de la operación, por lo anterior, dentro del personal mínimo ofrecido siempre debe existir un enlace directo con la Unidad es decir un Coordinador de proyecto, que pueda suministrar información y atender las solicitudes y los envíos en el momento que sea requerido. Estos deben contar con los medios de comunicación necesarios para estar constantemente enlazado. Deben tener línea y teléfono celular, y una cuenta de correo electrónico activa.
 15. Asumir como condición de entrega todos los costos directos e indirectos generados en la ejecución de la operación conforme a la totalidad de las condiciones señaladas en el presente documento, así como en los Anexos Técnicos No. 2 y No 3 Documento de Condiciones Especiales(características técnicas de producto, talento humano, empaque, embalaje, cargue, descargue, honorarios, viáticos, impuestos, arriendos, servicios, comunicaciones, entre otros).
 16. Asumir como condición de entrega los costos de empaque, embalaje, cargue, transporte, descargue, gastos de viaje tales como combustibles, peajes, carga y descarga; así como, deberá responder en caso de pérdida o deterioro de los Bienes y Productos a entregar.
 17. Responder por los daños causados a terceros que se deriven de la ejecución de la operación.
 18. Presentar como condición de entrega, mensualmente informe de actividades a la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas sobre la ejecución de la operación, indicando las entregas realizadas, los lugares, las cantidades y los tipos de Bienes y Productos, y reportar sus costos. De la misma manera debe relacionar el valor ejecutado de la negociación y el saldo por ejecutar a la fecha del informe, con los respectivos porcentajes.
 19. Suministrar al personal, como condición de entrega, para la ejecución de la operación todos los elementos de protección y seguridad personal requeridos para desarrollar adecuadamente sus labores y sus fichas técnicas donde se certifique que cumplen para el tipo de sustancia química que se está manipulando.
 20. Permitir como condición de entrega y encontrarse disponible cuando la Unidad lo requiera, para realizar las visitas de monitoreo y seguimiento a las solicitudes previamente aprobadas, que se encuentren en curso o que ya hayan sido finalizadas.
 21. Disponer como mínimo una (1) hora de anticipación por parte del comitente vendedor, los Bienes y/o productos solicitados en el tiempo, modo y lugar de entrega.
 22. Elaborar como condición de entrega, un documento al finalizar cada entrega de Bienes y Productos, en donde se certifique el recibido a satisfacción, el cual deberá estar avalado por el colaborador o funcionario de la Unidad y firmado por el representante autorizado por el comitente vendedor.
 23. Suministrar como condición de entrega la identificación del personal del comitente vendedor, encargado de la logística entre el área administrativa y la Unidad en aras de garantizar la seguridad de las personas y bienes que regularmente utilizan el servicio.
 24. Asumir los costos que se deriven en caso de presentarse algún daño, descomposición y/o fallas técnicas en los Bienes y Productos, o cualquier otra situación que impida la entrega, proporcionando el reemplazo de manera inmediata.
 25. Cumplir como condición de entrega rigurosamente con los tiempos de entrega de los Bienes y Productos, de conformidad con lo solicitado en el presente documento, independientemente de la distancia y de las condiciones del lugar de destino, salvo que por razones imprevisibles de fuerza mayor o caso fortuito debidamente certificado por la autoridad competente se haga imposible atender esta obligación.
 26. Poner como condición de entrega a disposición de la operación una bodega que cumpla con los requisitos estipulados en seguridad industrial por las autoridades sanitarias competentes.
 27. Atender como condición de entrega solicitudes independientes y por separado de Bienes y Productos, cuando así se requiera.
 28. Embalar como condición de entrega condiciones especiales los Bienes y Productos para ser transportados por vía

Aérea, Vía Fluvial y/o Marítima cuando así se requiera, se deberá utilizar materiales reciclables, reciclados o biodegradables para el embalaje de los productos (No se permite el uso de icopor) asumiendo el comitente vendedor los costos adicionales en que se incurra; entregar los Bienes y Productos en la terminal correspondiente con las características requeridas por la necesidad.

29. Mantener como condición de entrega un listado actualizado y disponer de cada una de las hojas de seguridad de los productos, para suministrar al transportador dicha información a la hora de transportar los productos.
30. Corregir como condición de entrega de forma inmediata cualquier falla o error que se pueda llegar a cometer en la ejecución del objeto del contrato.
31. Suministrar los artículos de conformidad con las condiciones establecidas en el presente documento listado (Tabla N°2) y las características técnicas de los productos, indicadas en los Anexo 2 -Especificaciones Técnicas y - Documento de Condiciones Especiales.
32. Cumplir con las cualidades, calidades y cantidades requeridas por cada uno de los bienes y descritas en la normatividad aplicable, la presente ficha técnica de negociación y los documentos de condiciones especiales.
33. Cumplir como condición de entrega con las indicaciones dadas por La Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas para efecto de todas las entrega de bienes y productos.
34. Identificar como condición de entregas todas y cada uno de los bienes entregados con una marca que defina que son Bienes y/o Productos suministrados por la **Unidad para las Víctimas** y que es prohibida su comercialización.
35. Garantizar como condición de entrega los certificados de ICA para cada uno de los bienes y productos que lo requieran.
36. Asumir todos los costos y gastos relacionados con el mantenimiento preventivo y correctivo de los vehículos utilizados para el transporte de los Bienes y/o Productos objeto de la operación.
37. Garantizar como condición de entrega que los productos entregados por el proveedor deberán contar con la ficha técnica de seguridad, para el caso de agroquímicos y químicos comprados deberán contar con las certificaciones INVIMA que puedan aplicar.
38. Procurar como condición de entrega que para el suministro de materiales se utilicen productos biodegradables, de bajo impacto ambiental y que sean elaborados a partir de materiales ecológicamente sostenibles.
39. Brindar como condición de entrega materias primas e insumos de calidad al igual que proporcionar la garantía en tiempo por los elementos ofrecidos y por la reposición o reemplazo en caso de defectos de fabricación. El proveedor velará porque sus productos tengan un óptimo proceso de fabricación y porque este proceso no impacte en mayor medida los recursos naturales, en caso de ser así tomará las medidas correctivas para mitigar el impacto ambiental de sus actividades cumpliendo con la normativa ambiental, de seguridad y salud ocupacional aplicable. Así mismo, el proveedor se compromete a suministrar las fichas técnicas y/o hojas de seguridad de acuerdo al producto que suministra.
40. Garantizar como condición de entrega que durante el suministro y transporte de los materiales para realizar la entrega, principalmente aquellos que se encuentren compuestos por sustancias de hidrocarburos, se deben tomar las medidas necesarias de empaque y embalaje a fin de evitar posibles derrames o deterioro de los productos. En el caso que puedan llegar a deteriorarse o a generar derrame alguno, se deberá realizar la recolección del residuo cumpliendo con la normatividad ambiental aplicable y la disposición y manejo de acuerdo con lo definido en la Resolución 1188 de 2003 y en el Decreto 4741 de 2005.
41. Disponer como condición de entrega que los vehículos utilizados para el transporte de los materiales, insumos o productos a suministrar cuenten con la revisión técnico mecánica como lo establece el Decreto Ley 19 de 2012 en el Artículo 201. Además del SOAT y licencia de tránsito.
42. Garantizar la disposición de los residuos sólidos convencionales y peligrosos generados por la ejecución del contrato, de acuerdo con 1252 del 2008, Decreto 4741 del 2005, Decreto 1076 de 2015 Libro 2 Parte 1, Título 6, Capítulo 1, lo dispuesto por la normativa Municipal o Distrital y en los procedimientos e instructivos establecidos dentro del Subsistema de Gestión Ambiental de La Unidad.
43. Todas las instalaciones como condición de entrega deben contar con los requerimientos de emergencia, en relación a

rutas de evacuación, salidas de emergencia, planos del lugar donde se indique el punto de encuentro, extintores acorde al tipo de riesgos, botiquines de primeros auxilios y todos aquellos elementos que se requieren para atender una emergencia, plan de emergencias y tener capacitada y entrenada la brigada de emergencias.

44. Las instalaciones deben contar con zonas de almacenamiento de residuos sólidos aprovechables, no aprovechables y peligrosos, que cumplan con los requerimientos técnicos correspondientes.
45. Efectuar como condición de entrega el mantenimiento de los vehículos proporcionados por el contratista para el cumplimiento del objeto del contrato, este se debe realizar en un sitio autorizado por la Autoridad Ambiental respectiva, dando cumplimiento a lo establecido en el Decreto 1076 de 2015 Libro 2, Parte 2, Título 6, Capítulo 1, y la Resolución 1457 de 2010 o la norma que lo modifique o adicione, en cuanto a las actividades relacionadas con cambios de aceite, cambios de filtros, cambios de autopartes que hayan estado en contacto con sustancias de hidrocarburos y la disposición final de las llantas usadas.

CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACION (como condición de entrega)

“Toda información, personal, bases de datos y su correspondiente configuración, que llegue a estar en posesión o en conocimiento de las partes en relación con el presente contrato será considerada de carácter estrictamente confidencial y es de propiedad del Comitente Comprador. Ningún dato personal o cualquier tipo de información obtenida o generada en el marco de la negociación podrá ser comunicada a un tercero sin la autorización previa y por escrito por parte del comitente comprador -. El comitente vendedor debe acatar y cumplir las políticas de Seguridad de la Información definidas por la Unidad, en el caso que recopile, reciba, utilice, transfiera o almacene cualquier tipo de información generada u obtenida en el ejercicio de las funciones derivadas de la presente Negociación . Las obligaciones prescritas relacionadas con la confidencialidad de la Información seguirán vigentes tras el vencimiento o la rescisión de la presente Negociación. .

El comitente vendedor debe suscribir acuerdos de confidencialidad individual con el personal o empresas que contrate o disponga para la ejecución de las actividades u obligaciones del presente contrato.

En caso que sea solicitado por la Unidad, el Comitente Vendedor debe realizar y certificar el borrado seguro de los datos personales de población víctima, obtenidos y generados en el marco de la ejecución del contrato.

16. OBLIGACIONES NO COMPENSABLES POR EL SISTEMA DE COMPENSACIÓN, LIQUIDACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE GARANTÍAS DE LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA S.A. Y A CARGO DE COMITENTE VENDEDOR

Se entiende por obligaciones no compensables aquellas circunstancias diferentes a calidad, oportunidad y entrega, conforme a lo establecido en la presente ficha técnica de negociación, que la entidad considere debe incluir, para lo cual tendrá como respaldo la solicitud garantías adicionales tal como lo señala el artículo 2.2.1.2.2.2.18 del Decreto 1082 de 2015.

1. La indebida acreditación de las condiciones previas a la negociación.
2. El cumplimiento de las obligaciones con el sistema de seguridad social integral y aportes parafiscales de los trabajadores dispuestos para el cumplimiento de la ejecución.

Estas obligaciones serán cumplidas por fuera del Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías de la Bolsa Mercantil de Colombia S.A. y serán cumplidas directamente entre los comitentes, en consecuencia, la liberan de todo tipo de responsabilidad por el cumplimiento de estas obligaciones.

17. GARANTÍAS ADICIONALES A CARGO DEL COMITENTE VENDEDOR

De conformidad con lo dispuesto en la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015, el comitente vendedor seleccionado se obligará a garantizar el cumplimiento de las obligaciones surgidas a favor de LA UNIDAD PARA LA ATENCIÓN Y REPARACIÓN INTEGRAL A LAS VÍCTIMAS, con ocasión de la ejecución del contrato y de su liquidación, a través de cualquiera de los mecanismos de cobertura del riesgo señalados en el Artículo 2.2.1.2.3.1.2.4 del Decreto 1082 de 2015 (Contrato de seguro contenido en una póliza, Patrimonio autónomo, Garantía Bancaria).

Las garantías deberán ser entregados dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la celebración de la operación tratándose de personas naturales o jurídicas o dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la celebración de la operación tratándose de figuras asociativas (uniones temporales o consorcios).

RIESGO	PORCENTAJE	SOBRE EL VALOR	VIGENCIA
Cumplimiento	20%	De la negociación	El término de ejecución de la negociación y ocho (8) meses más.
Calidad de los bienes y Servicios	20%		El término de ejecución de la negociación y ocho (8) meses más
Pago de salarios y prestaciones sociales.	10%		El término de ejecución de la negociación y tres (3) años más.
Responsabilidad civil extracontractual	500 SMMLV	De la negociación	El término de ejecución de la negociación

En la póliza de Responsabilidad Civil Extracontractual tendrán la calidad de asegurados el comitente comprador (Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas con NIT No. 900490473-6) y el comitente vendedor, limitado ello únicamente a los daños producidos por el comitente vendedor con ocasión de la ejecución de la negociación amparada, y serán beneficiarios tanto el comitente comprador (Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas con NIT No. 900490473-6) como los terceros que puedan resultar afectados por la responsabilidad extracontractual del comitente vendedor o sus subcontratistas. En todo caso, en cualquier evento de aumento del valor de la negociación o prórroga en su vigencia, EL COMITENTE VENDEDOR estará obligado a ampliar o prorrogar las pólizas en forma proporcional de manera que se mantengan las condiciones originales, cuyos costos deberán ser asumidos por el comitente vendedor.

La póliza de Responsabilidad Civil Extracontractual debe cumplir expresamente con los requisitos establecidos en el numeral 3° de artículo 2.2.1.2.3.2.9 del Decreto 1082 de 2015, estos son: i) Cobertura expresa de perjuicios por daño emergente y lucro cesante, ii) Cobertura expresa de perjuicios extrapatrimoniales, iii) Cobertura expresa de la responsabilidad surgida por actos de contratistas y sub-contratistas, salvo que el subcontratista tenga su propio seguro de responsabilidad extracontractual, con los mismo amparos aquí requeridos, iv) Cobertura expresa de amparo patronal y v) Cobertura expresa de vehículos propios y no propios; el valor asegurado de cada uno de estos amparos debe corresponder a la cuantía exigida por el comitente comprador, es decir el 5% del valor de la negociación incluido IVA.

18. INTERVENTORÍA Y/O SUPERVISIÓN

La supervisión del contrato de comisión y de la negociación estará a cargo del Director Técnico de la Gestión Social y Humanitaria, de la Unidad para las Víctimas o quien designe la Secretaria General de la Unidad y tendrá las siguientes funciones:

El Supervisor ejercerá control sobre la ejecución de los recursos, y adicionalmente tendrán las siguientes funciones particulares de su proceso:

1. Vigilar el cumplimiento de las obligaciones y compromisos del contrato de comisión y de la negociación, de conformidad con la Ley 1474 de 2011 y las demás normas aplicables a la materia.
2. Efectuar seguimiento permanente al desarrollo del contrato de comisión y de la negociación.
3. Coordinar con el comisionista y el comitente Vendedor la programación del desarrollo del objeto contractual.
4. Realizar seguimiento y brindar apoyo conceptual en el desarrollo del trabajo.
5. Realizar el correspondiente informe de supervisión.
6. Exigir al comisionista y al comitente vendedor la entrega de los informes de cada evento que se realice.
7. Impartir las instrucciones y solicitudes necesarias para la correcta ejecución del objeto contractual.
8. Informar oportunamente cualquier anomalía o conflicto.
9. Ejercer control sobre cada uno de los recursos específicos, teniendo en cuenta las directrices y actividades planteadas en ella ficha técnica de negociación, documentos de condiciones especiales y anexos.
10. Ejecutar las demás actividades inherentes al ejercicio de la supervisión de contratos.
11. Presentar informes de la ejecución de la negociación mensualmente.
12. Solicitar la liquidación del contrato de comisión y de la negociación dentro del término legal.

19. ANÁLISIS DE RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO

De acuerdo con los riesgos identificados y analizados por el comitente comprador, los riesgos identificados durante las etapas precontractuales, contractuales y post contractuales se han plasmado en la siguiente matriz que tiene como objeto, primero su identificación, y en segundo lugar su forma de mitigarlo.

No.	Clase	Fuente	Etapas	Tipo	DESCRIPCIÓN	Consecuencia de la ocurrencia de la evento	Probabilidad	Impacto	Valoración del Riesgo	Categoría	¿A quién se le asigna?
					(Qué puede pasar y cómo puede ocurrir)						
1	GENERAL	INTERNO	PLANEACION	OPERACIONAL	Que se establezca una modalidad de contratación inadecuada para el proceso de compra adelantado.	El proceso contractual puede salir desierto debido a la falta de oferentes que se interesen por el proceso	1	1	2	Bajo	COMITENTE COMPRADOR
2	GENERAL	INTERNO	PLANEACION	OPERACIONAL	Que se definan requisitos habilitantes o condiciones de participación que sean imposibles de cumplir por parte del mercado.	Que se declare desierto el proceso	1	1	2	Bajo	COMITENTE
3	GENERAL	INTERNO	PLANEACION	OPERACIONAL	Que el objeto contractual posee conceptos inentendibles para que el mercado pueda entenderlo	Confusión de los posibles oferentes sobre el producto y/o servicio que requiere la entidad	1	1	2	Bajo	COMITENTE COMPRADOR

4	GENERAL	INTERNO	PLANEACION	OPERACIONAL	Que no existan revisiones previas por parte de las áreas asesoras para determinar los criterios de evaluación ni su cuantificación	El proceso contractual ser objeto de muchas observaciones debido a la falta de claridad en los criterios de evaluación para los proponentes que se interesen por el proceso	1	3	4	Bajo	COMITENTE COMPRADOR
5	GENERAL	INTERNO	PLANEACION	OPERACIONAL	Que el estudio de sector no cuente con los componentes para realizar el análisis de oferta y demanda establecidos en la normatividad	Se tienen fundamentos errados en la creación de todos los documentos y requisitos previos del proceso, generando incumplimiento legal	2	1	3	Bajo	COMITENTE COMPRADOR
6	GENERAL	INTERNO	PLANEACION	OPERACIONAL	El objeto a contratar no está alineado estratégicamente con los objetivos (estratégicos y misionales) de la UARIV	El bien y/o servicio evaluado por el oferente para la propuesta va en contra de los objetivos de la entidad	2	1	3	Bajo	COMITENTE COMPRADOR
7	GENERAL	EXTERNO	PLANEACION	ECONOMICOS	Que se presente un aumento o disminución en las tasas de cambio aplicada a los materiales y suministros objeto de la negociación que afecten el presupuesto de la operación.	Afectaciones económicas que debe asumir el contratista y comitente vendedor. El evento de riesgo se transfiere completamente al contratista y comitente vendedor.	1	2	3	Bajo	CONTRATISTA
8	GENERAL	INTERNO	PLANEACION	OPERACIONAL	Las pólizas contractuales establecidas por la UARIV no son las adecuadas para los Bienes, Productos y/o Servicios a contratar	Impacto económico del proceso por creación de garantías inadecuadas	2	3	5	Medio	COMITENTE COMPRADOR
9	GENERAL	INTERNO	SELECCION	ECONOMICO - OPERACIONAL	Que el sondeo de mercado falle en 1) Contexto o requisitos de la necesidad a suplir, 2) Metodología o Parámetros de la información suministrada a posibles oferentes, 3) Falta de herramientas de análisis de los datos obtenidos (Estadísticos) o 4) Coherencia y justificación del análisis de resultados que arroje el sondeo, de forma que no correspondan a la realidad del mercado e impida proyectar el presupuesto del proceso.	Que el Sondeo no tenga validez porque 1) No se pueda realizar un análisis que justifique el presupuesto del proceso, 2) Se estimen precios errados por error en la interpretación de los resultados del Sondeo. Conllevando a riesgos en el proceso de Contratación y Negociación como A) Se declare desierto el proceso, por falta de oferentes que se interesen por el proceso debido a las condiciones solicitadas o precios alejados del comportamiento del mercado, 2) No exista pluralidad de oferentes y el proceso sea susceptible de ser objetado/anulado.	1	3	4	Bajo	COMITENTE COMPRADOR
10	GENERAL	EXTERNO	CONTRATACION	TECNOLOGICOS	Fallas en la página WEB o de conectividad con el servidor del Sistema de Contratación Pública - SECOP. (www.colombiacompra.gov.co)	Retraso o incumplimiento de los plazos legales para la publicación de los actos y/o documentos derivados de los procesos contractuales	2	1	3	Bajo	SECOP
11	GENERAL	INTERNO	CONTRATACION	OPERACIONAL	Desconocimiento o demora en el proceso de solicitud del Registro Presupuestal	Incumplimiento legal que acarrea multas y sanciones disciplinarias	1	2	3	Bajo	COMITENTE COMPRADOR
12	GENERAL	EXTERNO	EJECUCION	SOCIALES O POLITICOS	Surgimiento de nuevos impuestos o incrementos de los mismos durante la ejecución del contrato y de la negociación.	Incurrir en nuevos gastos que generan un mayor valor del contrato o de la operación y la modificación contractual	1	2	3	Bajo	COMITENTE COMPRADOR

13	GENERAL	EXTERNO	EJECUCION	SOCIALES O POLITICOS	Surgimiento de nuevas cargas parafiscales o incrementos de las mismas durante la ejecución de la negociación.	El operador deberá realizar pagos más altos incluyendo el incremento de las nuevas políticas estatales	1	2	3	Bajo	COMITENTE COMPRADOR
14	ESPECIFICO	EXTERNO	EJECUCION	SOCIALES O POLITICOS	Ocurrencia de huelga, actos tumultuarios, motín, asonada, conmoción, acto subversivo que impidan la entrega oportuna de los suministros	Incumplimiento en la entrega de los componentes derivados de las obligaciones en asistencia y atención humanitaria a la población víctima	2	2	4	Bajo	COMITENTE COMPRADOR / COMITENTE VENDEDOR
15	ESPECIFICO	EXTERNO	EJECUCION	ECONOMICOS	Demoras en entregas de materiales y suministros por legalización de importaciones, una vez aprobada su entrega por parte de UARIV	Que se presente Incumplimiento por parte del Comitente Vendedor en la entrega de los productos solicitados.	2	1	3	Bajo	COMITENTE VENDEDOR
16	GENERAL	EXTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	Que se presente problemas para la entrega de los productos, por ocurrencia de accidentes laborales del Comitente Vendedor.	Que se presente Incumplimiento por parte del Comitente Vendedor en la entrega de los productos solicitados.	1	1	2	Bajo	COMITENTE VENDEDOR
17	ESPECIFICO	EXTERNO	EJECUCION	ECONOMICOS	Que se presente terminación de la relación comercial entre el Comitente Vendedor y sus distribuidores mayoristas o de sus marcas, una vez aprobada su entrega por parte del Comitente Comprador.	Que se presente Incumplimiento por parte del Comitente Vendedor en la entrega de los productos solicitados.	1	1	2	Bajo	COMITENTE VENDEDOR
18	GENERAL	EXTERNO	EJECUCION	DE LA NATURALEZA	Que se presenten eventos causados por la naturaleza de tipo climático (tierra, Agua, Aire) que impidan realizar las entregas de productos solicitados por el Comitente Comprador.	Que se presente Incumplimiento por parte del Comitente Vendedor en la entrega de los productos solicitados.	2	2	4	Bajo	COMITENTE COMPRADOR / COMITENTE VENDEDOR
19	GENERAL	EXTERNO	EJECUCION	FINANCIEROS	Disminución representativa de capital de trabajo del Comitente vendedor por circunstancias ajenas a la ejecución del contrato	Que se presente Incumplimiento por parte del Comitente Vendedor en la entrega de los productos solicitados.	1	1	2	Bajo	COMITENTE VENDEDOR
20	GENERAL	EXTERNO	EJECUCION	FINANCIEROS	Desabastecimiento capacidad de producción o especulación del mercado, una vez aprobados por la UARIV	Que se presente Incumplimiento por parte del Comitente Vendedor en la entrega de los productos solicitados.	1	3	4	Bajo	COMITENTE VENDEDORA
21	ESPECIFICO	EXTERNO	EJECUCION	SOCIALES O POLITICOS	Que se no se puedan realizar las entregas por tratarse de zonas de difícil acceso.	Que se presente Incumplimiento por parte del Comitente Vendedor en la entrega de los productos solicitados.	2	1	3	Bajo	COMITENTE COMPRADOR / COMITENTE VENDEDOR
22	ESPECIFICO	EXTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	No aceptación del Comitente Comprador de la entrega de los productos por parte del Comitente Vendedor, debido al no cumplimiento de las condiciones técnicas exigidas.	Que se presente Incumplimiento por parte del Comitente Vendedor en la entrega de los productos solicitados.	1	1	2	Bajo	COMITENTE COMPRADOR / COMITENTE VENDEDOR

23	ESPECIFICO	EXTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	No aceptación por parte de la población beneficiaria de los productos entregados por la Comitente Comprador a través del Comitente Vendedor.	No aceptación de los productos que integran los componentes de asistencia y atención derivadas de la ley, generando incumplimiento	1	1	2	Bajo	COMITENTE COMPRADOR
----	------------	---------	-----------	-------------	--	--	---	---	---	------	------------------------

FORMA DE MITIGARLOS

No.	Tratamiento/Controles a ser implementados	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del contrato?	Persona responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
		Probabilidad	Impacto	Valoración del riesgo	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad ¿Cuándo?
1	Definir la modalidad de contratación adecuada teniendo en cuenta la normativa vigente	1	1	2	Bajo	SI	ASESOR CONTRACTUAL	Inicio estudios previos	Publicación de documentos previos definitivos	Revisión completa con lista de chequeo de los requisitos	Una vez - al finalizar proceso de planeación
2	Identificar claramente en el análisis de sector y sondeo de mercado de acuerdo con la necesidad requisitos habilitantes que permitan pluralidad de oferentes	1	1	2	Bajo	SI	SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS/ ASESOR CONTRACTUAL / ASESOR FINANCIERA	Inicio de elaboración del Análisis del Sector	Elaboración de los estudios previos	Revisión de la Guía para la Elaboración de Estudios de Sector	Una vez - al finalizar proceso de planeación
3	Definir un claro objeto contractual y asesorarse por un experto	1	1	2	Bajo	SI	SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS / ASESOR CONTRACTUAL	Inicio de elaboración del Análisis del Sector	Publicación de documentos previos definitivos	Revisión de la invitación a Cotizar previo envío a los posibles Comitentes Vendedores	Una vez - Inicio de elaboración del Análisis del Sector y los Estudios Previos
4	Definir los requisitos técnicos, jurídicos y financieros en conjunto con las áreas competentes del Comitente Comprador para que los documentos definitivos sean claros para los posibles Comitentes Vendedores.	1	1	2	Bajo	SI	SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS / ASESOR FINANCIERO / ASESOR JURIDICO	Inicio de elaboración del Análisis del Sector	Publicación de documentos previos definitivos	Revisión de la Guía para la Elaboración de Estudios de Sector	Una vez - al finalizar proceso de planeación

5	Reestructurar el estudio del sector e incluir los componentes requeridos en un formato preestablecido	1	1	2	Bajo	SI	SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS / ASESOR CONTRACTUAL	Inicio elaboración de del Sector	Publicación de documentos previos definitivos	Revisión de la Guía para la Elaboración de Estudios de Sector	Una vez - al finalizar proceso de planeación
6	Replantear el objeto contractual del proceso y asesorarse por el equipo asesor de Gestión Contractual.	1	1	2	Bajo	SI	SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS / ASESOR CONTRACTUAL	Inicio estudios previos	Publicación de documentos previos definitivos	Aval del asesor del grupo de Gestión Contractual y recomendación por parte del Comité de Contratación.	Una vez al finalizar proceso de planeación
7	Las variaciones de la TRM deben ser monitoreadas por el Comitente Vendedor para presentar la propuesta económica en las reuniones de seguimiento periódicas establecidas con el Comitente Comprador, y poder aplicar el plan de contingencia que permita el cumplimiento del Objeto de Contrato y Negociación sin afectar las condiciones técnicas exigidas.	1	1	2	Bajo	SI	COMITENTE VENDEDOR	Inicio de la Operación	Fin de la Operación	Diligenciamiento de informes de Supervisión	Bimestral - Durante toda la ejecución
8	Revisión de todos los eventos de riesgo posibles (o que se hayan materializado anteriormente) para la exigencia de garantías adecuadas en el proceso.	1	2	3	Bajo	SI	UNIDAD - ASESOR CONTRACTUAL	Inicio estudios previos	Perfeccionamiento contractual	Revisión eficaz de los requisitos del proceso de contratación	Una vez - Previa al perfeccionamiento y celebración del contrato

9	Identificar con el Análisis de Sector, los aspectos de: 1) los parámetros y requisitos apropiados para suplir la necesidad, 2) el comportamiento real del Sector para establecer el contexto apropiado, 3) las potenciales empresas que podrían ser oferentes aptos para el proceso, 4) la metodología apropiada para realizar el sondeo en igualdad de condiciones para los posibles oferentes, 5) las herramientas estadísticas necesarias para realizar el análisis de los resultados obtenidos, y 6) el adecuado manejo de herramientas para justificar el análisis aplicado y presentar los resultados del Sondeo.	1	1	2	Bajo	SI	SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS - SPAE	identificación de la necesidad de compra	Publicación de documentos previos definitivos	Verificación de la metodología utilizada en el sondeo de mercados y asignación de valores	Una vez - Inicio de elaboración del Análisis del Sector y los Estudios Previos
10	Informar a la agencia de Colombia Compra Eficiente sobre la falla en la plataforma y dejar la respectiva evidencia.	2	1	3	Bajo	NO	ASESOR CONTRACTUAL	Etapas Inicial de la Publicación de documento	Etapas Final de la Publicación de documentos	Asignar enlace con comunicación oportuna y directa con Colombia compra eficiente	una vez previo finalizar proceso de contratación
11	Solicitar asesoría a las áreas competentes y realizar capacitación permanente en procesos contractuales.	1	1	2	bajo	SI	SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS / ASESOR FINANCIERA	Inicio estudios previos	Publicación de documentos previos definitivos	Lista de Chequeo y Cumplimiento del cronograma de contratación	Una vez - Previa al perfeccionamiento y celebración del contrato
12	Generar reuniones de seguimiento periódicas para evaluar: los efectos de las nuevas obligaciones tributarias y, los planes de contingencia del Comitente Vendedor para afrontarlos .	1	1	2	Bajo	SI	COMITENTE VENDEDOR/ SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS	Inicio de la Operación	Liquidación Contractual	Monitoreo a través de actas y listados de asistencia de las reuniones de seguimiento	Mensualmente - Durante toda la ejecución
13	Generar reuniones de seguimiento periódicas con el Comitente Vendedor para prever los nuevos incrementos parafiscales y establecer planes de contingencia.	1	1	2	Bajo	SI	COMITENTE VENDEDOR/ SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS	Inicio de la Operación	Liquidación Contractual	Monitoreo a través de actas y listados de asistencia de las reuniones	Mensualmente - Durante toda la ejecución

14	Orientar al operador sobre cómo debe proceder ante las eventualidades de orden social y político; y una adecuada planeación de la ejecución para evitar realizar entregas en momentos de ocurrencia de este tipo de eventos. Consultas con organismos de seguridad del estado policía, fuerzas militares, alcaldes y gobernadores.	2	1	3	Bajo	SI	SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS / COMITENTE VENDEDOR	Inicio de la Operación	Fin de la Operación	Monitoreo a través de actas y listados de asistencia de las reuniones	Mensualmente - Durante toda la ejecución
15	Monitorear las condiciones y tiempos de la entrada de elementos al país y estar atentos para realizar una posible reprogramación de la entrega en territorio.	1	1	2	Bajo	SI	SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS / COMITENTE VENDEDOR	Inicio de la Operación	Liquidación Contractual	Monitoreo a través de actas y listados de asistencia de las reuniones	Mensualmente - Durante toda la ejecución
16	Orientar al Comitente Vendedor sobre cómo debe proceder ante las eventualidades de orden operacional que incluya la salvaguarda de la solicitud, los productos y el replazo oportuno del personal para cumplir con la entrega en territorio.	1	1	2	Bajo	SI	SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS / COMITENTE VENDEDOR	Inicio de la Operación	Fin de la Operación	Monitoreo a través de actas y listados de asistencia de las reuniones	Mensualmente
17	Establecer un listado de proveedores alternativo para atender posibles eventualidades	1	1	2	Bajo	SI	COMITENTE VENDEDOR	En momento que se presente la eventualidad, el Comitente Vendedor deberá aplicar su respectivo plan de Contingencia, dicho plan deberá ser validado por el supervisor del contrato	Fin de la Operación	Monitoreo a través de actas y listados de asistencia de las reuniones	Mensualmente

18	Orientar al Comitente Vendedor sobre cómo debe proceder ante las eventualidades de orden natural y climático; y una adecuada planeación de la ejecución para evitar realizar entregas en momentos de ocurrencia de este tipo de eventos. Consultas con el IDEAM, alcaldes y gobernadores	2	1	3	Bajo	SI	COMITENTE VENDEDOR/ SUPERVISOR	Inicio de la Operación	Fin de la Operación	Monitoreo a través de actas y listados de asistencia de las reuniones	Mensualmente - Durante la ejecución
19	Generar reuniones de seguimiento periódicas con el Comitente Vendedor para evaluar las posibles condiciones financieras o económicas que puedan afectar el cumplimiento de la operación y poder establecer alternativas que le permitan una normal ejecución de la negociación.	1	1	2	Bajo	SI	COMITENTE VENDEDOR	Inicio de la Operación	Fin de la Operación	Monitoreo a través de actas y listados de asistencia de las reuniones	Mensualmente - Durante toda la ejecución
20	Establecer un plan de contingencia con alternativas que le permitan cumplir con las condiciones y características técnicas exigidas	1	2	3	Bajo	SI	COMITENTE VENDEDOR	Inicio de la Operación	Fin de la Operación	Diligenciamiento de informes de Supervisión	Bimestral - Durante toda la ejecución
21	Monitorear las condiciones de movilidad en las vías del país; y una adecuada planeación de la ejecución para evitar realizar entregas en momentos de ocurrencia de este tipo de eventos. Consultas con el IDEAM, alcaldes y gobernadores	1	1	2	Bajo	SI	COMITENTE VENDEDOR	Inicio de la Operación	Fin de la Operación	Diligenciamiento de informes de Supervisión	Bimestral - Durante toda la ejecución
22	Orientar al Comitente Vendedor en los protocolos sobre cómo debe proceder ante las eventualidades de no cumplimiento de las especificaciones técnicas exigidas.	1	1	2	Bajo	SI	SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS	Inicio de la Operación	Fin de la Operación	Monitoreo a través de actas y listados de asistencia de las reuniones	Mensualmente - Durante toda la ejecución
23	Establecer compromisos con la comunidad previa a la entrega de los productos	1	1	2	Bajo	SI	SUBDIRECCIÓN DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DE EMERGENCIAS	Inicio de la Operación	Fin de la Operación	Diligenciamiento de Acuerdos y Actas de recibido a satisfacción	Mensualmente



BOLSA
MERCANTIL
DE COLOMBIA

**FICHA TECNICA DE NEGOCIACION COMPRA DE BIENES, PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS UNIFORMES Y DE COMÚN UTILIZACIÓN**

--