Dependencia: **ALRNT – CT – CTR – 14091**
Fecha: 25 de octubre de 2021

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

La Agencia Logística de las Fuerzas Militares (ALFM) en cumplimiento de su misión institucional, la cual tiene por fin *"Proveer soluciones logísticas focalizadas en abastecimientos Clase I, Clase III e Infraestructura a las Fuerzas Militares de Colombia y a otras Entidades del Estado, en todo tiempo y lugar, y desarrollar sus capacidades en la gestión de otros bienes y servicios*"; ejecuta el abastecimiento y la alimentación diaria bajo las diferentes modalidades previstas en los Contratos Interadministrativos de Alimentación a las diferentes Unidades del Ejército Nacional, Armada Nacional, Fuerza Aérea Colombiana y otras Entidades; lo cual implica la optimización de los recursos dispuestos por el Gobierno Nacional y de acuerdo con los fines de la contratación estatal expresados en el artículo 3º de la ley 80 de 1993, que reza: "Los servidores públicos tendrán en consideración que al celebrar contratos y con la ejecución de los mismos, las entidades buscan el cumplimiento de los fines estatales, la continua y eficiente prestación de los servicios públicos y la efectividad de los derechos e intereses de los administrados que colaboran con ellas en la consecución de dichos fines."; debe entonces, propender por satisfacer las necesidades propias de su funcionamiento mediante la adquisición de los bienes y/o servicios que le faciliten el cumplimiento de las actividades asignadas en el Decreto de creación N° 4746 de 2005 y en el Decreto de reestructuración N° 1753 de 2017.

Contrato interadministrativo N° 018 DIADQ – DIPER - 2021, celebrado entre el Ministerio de Defensa Nacional – Ejército Nacional y la Agencia Logística de las Fuerzas Militares, cuyo objeto es: El abastecimiento de estancias de alimentación con destino al personal soldados y alumnos de las unidades militares del Ejército Nacional, de acuerdo anexo N° 1 de este contrato, el N° 2 de la solicitud de oferta del proceso y la oferta presentada por el contratista, que hacen parte integral del presente contrato.

Así también con el Contrato Interadministrativo N° 208 - A – COFAC – JELOC - 2019 cuyo objeto es El suministro de estancias de alimentación diaria para el personal Soldados de Aviación que prestan su servicio militar obligatorio; el servicio de alimentación para el personal de Alférez, Cadetes, Distinguidos, Alumnos y Soldados que sean destinados en comisión de servicio por actividades operacionales, administrativas y ceremoniales, de acuerdo a la ficha técnica y las condiciones propias del servicio requerido, para las vigencias 2019, 2020 y 2021

Las bebidas instantáneas surgieron como una alternativa a las necesidades de una población, que requiere del uso y consumo de alimentos de rápida preparación. Se han considerado vehículos apropiados para hacerles llegar una variedad de nutrientes que aporten beneficios a la salud en la medida que se incluyan con frecuencia en la dieta diaria. Los investigadores mantienen una continua búsqueda de nuevas fuentes alternativas de materias primas para elaborar este tipo de producto, estableciendo el desarrollo de mezclas óptimas de ingredientes, que conlleven a características organolépticas, físicas, químicas y funcionales deseables, y se adapten a los gustos de los consumidores Las bebidas lácteas instantáneas son mezclas deshidratadas, en polvo o granuladas, elaboradas con una relación mínima de 30 % de leche en el producto final,

Para tal fin, la Agencia Logística en su conjunto y a través de las Direcciones Regionales en todo el país, opera el abastecimiento clase I hasta el área donde se encuentran ubicados los diferentes catering de estas fuerzas con las que se suscribió los anteriores contratos, y en cumplimiento de ellos, surge la necesidad de adquirir materia prima e insumos para satisfacer dicha necesidad, proveyendo los requerimientos de cada una de las unidades tácticas.

Teniendo en cuenta la necesidad que se origina y partiendo de los menús establecidos para el cumplimiento de los partes diarios en catering y en concordancia con las tablas de porciones determinadas por operaciones logísticas a nivel nacional, la Agencia Logística Regional Norte requiere la adquisición de bebidas lácteas que cumplan con las especificaciones técnicas acordes y necesarias para llevar a cabo los lineamientos de la

Agencia Logística, el Ministerio de Salud y Protección Social y sus entes de control nacional y regionales, la resolución 2674 de 2013 y todos los lineamientos y requisitos de LEY, que debe cumplir cada catering para la preparación, manipulación, cocción y servicio de los Alimentos que se distribuyen en cada comedor de tropa pertenecientes a la Jurisdicción de la Regional Norte. Productos bajo condiciones y cantidades establecidas para cumplir con los requerimientos nutricionales del personal a quien se le suministra dicha alimentación, para lo cual el mercado cuenta con proveedores en este campo que están dispuestos a ofrecer sus bienes para la ejecución de este proceso.

Los agentes dentro de la cadena de producción y distribución de bebidas lácteas, autorizados por el Ministerio de Agricultura y sus entes de control, deben atender la necesidad de los catering ubicados en las Unidades Militares que se encuentran en los diferentes Municipios y Departamentos de la jurisdicción de la Regional Norte.

2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR CON SUS ESPECIFICACIONES ESENCIALES E IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO A CELEBRAR

OBJETO:" ADQUISICIÓN DE BEBIDAS LACTEAS PARA ABASTECER LOS CATERING ADMINISTRADOS POR LA AGENCIA LOGÍSTICA DE LAS FUERZAS MILITARES REGIONAL NORTE BARRANQUILLA.**"**

2.1. CLASIFICACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS UNSPSC: El bien objeto del presente proceso de selección está codificado en el clasificador de Bienes y Servicios UNSPSC como se indica a continuación:

Grupo	Segmento	Familia	Clase
(E) productos de uso final	(50) alimentos, bebidas y tabacos	(20) bebidas	(2300) Bebidas no alcohólicas
(E) productos de uso final	(50) alimentos, bebidas y tabacos	(13) productos lácteos	(1700) Productos de leche
(E) productos de uso final	(50) alimentos, bebidas y tabacos	(13) productos lácteos	(1701) Productos de leche o mantequillas frescos
(E) productos de uso final	(50) alimentos, bebidas y tabacos	(13) productos lácteos	(1702) Productos de leche o mantequillas de estantes

2.2. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:

DESCRIPCION	UND	FICHA TECNICA
AVENA X 200 ML	UNIDAD	200000080
CREMA DE LECHE ENTERA 900 ML	UNIDAD	200001649
LECHE ENTERA X150 A 200 ML	UNIDAD	200000403
LECHE SABORIZADA X 200 ML	UNIDAD	200001633
MANTEQUILLA SIN SAL 500 GR	UNIDAD	200000445
YOGURT X 200 ML	UNIDAD	200000734

CONDICIONES TECNICAS ESPECIALES DEL BIEN/ SERVICIO A ADQUIRIR

CERTIFICACIONES FICHAS TECNICAS: El oferente debe aportar con su propuesta las certificaciones establecidas en las fichas técnicas de la entidad publicadas en la página del SECOP II

CERTIFICACIÓN DE PROCEDENCIA: El oferente deberá aportar en su propuesta certificado de procedencia u origen de los productos a suministrar, es decir debe indicar la identificación del fabricante o productor. En

caso de presentarse en calidad de comercializador debe acreditar la relación comercial con el fabricante o productor

CERTIFICADO DE FUMIGACION: El oferente deberá aportar con su oferta el certificado de la última fumigación del establecimiento o establecimientos de comercio, sucursal o agencia que el oferente cuente para la ejecución del contrato, con un tiempo no mayor a (3) tres meses, la empresa fumigadora debe tener la licencia de funcionamiento expedida por el ente de control correspondiente, dicha licencia deberá ser aportado con la propuesta.

CERTIFICADO DE INSPECCION SANITARIA: El oferente ya sea productor, comercializador o distribuidor deberá aportar con su propuesta, acta de visita con concepto favorable o certificado de inspección sanitaria favorable expedida por el ente de control correspondiente a su actividad comercial del establecimiento de comercio con que cuenta para la ejecución del futuro contrato, en caso de que el oferente presente varios establecimientos de comercio deberá aportar este documento para cada uno de los establecimientos que relacione en concordancia con la Resolución 2674 de 2013.

1. **CERTIFICADO O ACTA DE INSPECCION SANITARIA VEHÍCULOS:** El oferente debe aportar con su propuesta un listado donde relacione mínimo un (1) vehículo con el (los) cual (es) contará para la ejecución del contrato que surja del presente proceso de selección indicando sus respectivas placas, además debe aportar

   - Concepto sanitario vigente para transporte de alimentos refrigerados, habilitado para este servicio por la autoridad competente en materia
   - Certificación donde se manifieste claramente la disponibilidad de los vehículos (horario y plazo) para la ejecución del futuro contrato
   - Documentos propios de cada vehículo (Tarjeta propiedad, Seguro Soat vigente, Seguro Riesgos).

2. **INFORME SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO:**

   El oferente deberá aportar a su oferta informe de seguridad y salud en el trabajo, el cual deberá estar certificado por la ARL, atendiendo lo regulado por el Decreto número 1072 de 2015 y Resolución N° 0312 de 2019, expedido por el Ministerio de Trabajo.

3. **CERTIFICADOS MEDICOS OPERARIOS:** El oferente deberá aportar los certificados médicos donde conste que los operarios están aptos para manipular alimentos de acuerdo a los resultados arrojados por los exámenes coprológicos la certificación medica deberá tener una fecha de expedición igual o inferior a seis (06) meses anteriores a la fecha de presentación de la propuesta.

   En caso que en la ejecución del proceso el oferente cambie un operario de los relacionados en el listado deberá aportar a la entidad los anteriores documentos para el nuevo operario.

DOCUMENTOS A ENTREGAR EN LA PROPUESTA

ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO, SUCURSAL O AGENCIA: El oferente deberá indicar el establecimiento de comercio con el que cuenta para la ejecución del contrato, indicando su ubicación geográfica y dirección, este deben ser acorde o igual con los establecimientos de comercio o sucursal relacionados en el certificado de existencia y representación legal o matricula mercantil de la cámara de comercio, este establecimiento de comercio y/o locales que el oferente relacione en su propuesta debe ser de acopio, procesamiento, producción o distribución acordes con el objeto del presente proceso, la antigüedad o creación de la empresa o establecimiento de comercio que presenta la propuesta así como su actividad comercial acorde con el objeto a contratar debe ser superior a un (01) año anterior a la fecha de cierre del presente proceso lo cual se verificara en el certificado de existencia y representación legal del establecimiento expedida por la cámara de comercio

Nota: Para la verificación de este requisito el o los oferentes deben anexar certificado de existencia y representación legal o matricula mercantil del establecimiento de comercio propuesto, con una fecha de expedición no mayor a 30 días antes del cierre del proceso.

UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO, SUCURSAL O AGENCIA.

Con el fin de mitigar el riesgo de incumplimiento, garantizar la inocuidad de los productos, los suministros oportunos y el desarrollo de las regiones donde la Regional Norte tiene su jurisdicción, los establecimientos de comercio del oferente deben estar ubicados así:

Los establecimientos de comercio presentados por oferente y que tengan relación con el objeto del presente proceso debe estar ubicado en cualquier ciudad o municipios de los Departamentos del Atlántico o Magdalena, Así mismo debe contar con establecimiento de comercio que tenga relación con el objeto del contrato en cualquier ciudad o municipios de los Departamentos del Cesar o Guajira

Unidades Atendidas: MALAMBO (BATALLON BIVER, CACOM - 3) **BARRANQUILLA** (BATALLON POLICIA MILITAR N°.2, BATALLON BASER N° 2) **SANTA MARTA** (BATALLON CORDOVA), **CESAR: VALLEDUPAR** (BATALLON LA POPA, BATALLON BIMUR) **GUAJIRA: BUENAVISTA** (BATALLON GRUPO RONDÓN, BATALLÓN SANTA BÁRBARA), **ALBANIA** (BATALLON GRUPO MATAMOROS**), RIOHACHA** (BATALLON CARTAGENA)

COMPROMISO DE VIGENCIA CERTIFICADO DE INSPECCION SANITARIA: El oferente deberá aportar con su propuesta certificado en el cual se compromete a mantener vigente durante la ejecución del contrato el certificado de inspección sanitaria del o los establecimientos de comercio y de los vehículos.

LISTADO DE OPERARIOS: El oferente deberá presentar con su propuesta, el listado de operarios que laboran en cada uno de sus establecimientos de comercio para la manipulación de los alimentos.

Estos funcionarios deberán permanecer durante la ejecución del contrato, en caso que en la ejecución del contrato el oferente cambie un operario de los relacionados en el listado deberá informarlo a la entidad.

Así mismo debe presentar certificado en donde conste que el personal destinado a las entregas de los productos, contarán con su respectivo uniforme y dotación exigidas por ley para el desarrollo de su labor.

CAPACITACION DE OPERARIOS: El oferente debe aportar con su propuesta copia de los certificados de capacitación expedidos por el SENA, entes de control (Secretarias de Salud), instituciones acreditadas y/o profesionales independientes acreditados que puedan certificar en Principios básicos de Buenas Prácticas de Manufactura y Prácticas higiénicas en manipulación de alimentos como lo estipula la Resolución Numero 2674 de 2013, relacionados en el listado, con vigencia no mayor a seis (06) meses anteriores a la fecha de cierre del proceso, como constancia de cada uno de los operarios o manipuladores de alimentos, destinados o contratados para la ejecución del contrato.

En caso que en la ejecución del contrato el oferente cambie un operario de los relacionados en el listado deberá aportar a la entidad los anteriores documentos para el nuevo operario.

COPIA DE PLAN DE SANEAMIENTO (PROCEDIMIENTO, CRONOGRAMA, REGISTROS, LISTAS DE CHEQUEO Y RESPONSABLE).

Como requisito habilitante, el proponente deberá aportar con su oferta plan de saneamiento básico de acuerdo al objeto del contrato.

EXPERIENCIA

Los participantes deben aportar el Registro Único de Proponentes debidamente actualizado a la fecha de apertura del proceso, este debe encontrarse en firme y con una fecha de expedición no mayor a 30 días antes del cierre del proceso, donde se certifique que posee experiencia verificable en el suministro de bienes objeto del contrato así:

La experiencia se acreditará con contratos ejecutados reportados en el registro único de proponentes RUP, que solo o sumados sea mínimo el 100% del valor del presupuesto para los grupos que pretende participar, esta experiencia registrada en el RUP debe cumplir hasta el tercer nivel con los códigos establecidos en el clasificado de bienes y servicio de la siguiente manera:

Grupo	Segmento	Familia	Clase
(E) productos de uso final	(50) alimentos, bebidas y tabacos	(20) bebidas	(2300) Bebidas no alcohólicas
(E) productos de uso final	(50) alimentos, bebidas y tabacos	(13) productos lácteos	(1700) Productos de leche
(E) productos de uso final	(50) alimentos, bebidas y tabacos	(13) productos lácteos	(1701) Productos de leche o mantequillas frescos
(E) productos de uso final	(50) alimentos, bebidas y tabacos	(13) productos lácteos	(1702) Productos de leche o mantequillas de estantes

4.2.9.1 EXPERIENCIA ESPECÍFICA

La experiencia del proponente debe ser acreditada con los siguientes documentos:

Para el caso de contratos ejecutados con el sector público, se debe anexar copia del contrato con: actas de recibo a satisfacción o acta de liquidación o certificación.
Las actas o certificación deben contener como mínimo la siguiente información:

- Objeto del contrato.
- Valor.
- Nombre o razón social del contratista Nombre o razón social del contratante
- Fecha de iniciación y terminación del contrato.

Para efectos del sector privado, se debe anexar copia de contratos y/o factura(s) cambiaria(s) de compraventa, donde conste el recibido a satisfacción por parte del contratante.

Los documentos referenciados para acreditar la experiencia, deben contener lo siguiente:

La experiencia se acreditará con copias de facturas cambiarias cuyo sumatorio total sea 100% del presupuesto asignado o superior.

Que la experiencia se haya adquirido en contratos ejecutados y/o facturas, cuyo objeto se enmarque en la adquisición de los elementos objeto del presente proceso.
Únicamente se podrá acreditar la experiencia requerida cuando el proponente haya desarrollado de manera directa las actividades que constituyen tal experiencia para el presente proceso de selección.

ACREDITACIÓN DE LA EXPERIENCIA COMO PERSONA NATURAL EXTRANJERA

Para el proponente persona natural extranjera sin domicilio en el país o persona jurídica extranjera que no tenga establecida sucursal en Colombia no obligado al RUP, deberán acreditar la experiencia de la siguiente forma:

a. Para el sector público, copia de contratos ejecutados con su respectiva acta o constancia de recibo a satisfacción, o del acta de liquidación del contrato, o certificación de cada uno de los contratos donde se pueda verificar que la experiencia está directamente relacionada con el objeto del contrato.
b. Para el sector privado, copia de las facturas con su respectiva certificación de recibo a satisfacción.

La certificación debe estar suscrita por el funcionario competente en caso de personas de derecho público y/o del representante legal en caso de personas de derecho privado. Estos certificados deben contener como mínimo la siguiente información:

- Nombre o razón social del contratista.
- Nombre o razón social del contratante.
- Objeto del contrato o descripción detallada del producto en caso de factura.
- Fecha de iniciación y terminación del contrato.
- Constancia de cumplimiento a satisfacción.
- Nombre, cargo y firma del funcionario (s) que firman el contrato (s) y/o factura (s) y/o certificación (es).

Únicamente se podrá acreditar la experiencia requerida cuando el proponente haya desarrollado de manera directa, las actividades que constituyen tal experiencia para el presente proceso de selección.

ACREDITACIÓN DE LA EXPERIENCIA EN LA MODALIDAD DE CONSORCIO Y/O UNIÓN TEMPORAL

El proponente se presenta en Unión Temporal o Consorcio o promesa de sociedad futura se tendrá en cuenta la sumatoria de la experiencia de los integrantes que deben certificar mínimo el cien por ciento (100 %) de la experiencia solicitada. En todo caso la sumatoria de los porcentajes de acreditación de la experiencia de los integrantes debe ser igual o superior a lo requerido.

2.3. PRESUPUESTO OFICIAL: Ciento Cincuenta Millones de Pesos MCTE ($ 150.000.000) Incluido IVA y demás impuestos que aplique.

ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO DE REFERENCIA INCLUIDO IVA
1	AVENA X 200 ML	UNIDAD	1	$ 1.080
2	CREMA DE LECHE ENTERA 900 ML	UNIDAD	1	$ 12.500
3	LECHE ENTERA X150 A 200 ML	UNIDAD	1	$ 740
4	LECHE SABORIZADA X 200 ML	UNIDAD	1	$ 950
5	MANTEQUILLA SIN SAL 500 GR	UNIDAD	1	$ 11.800
6	YOGURT X 200 ML	UNIDAD	1	$ 1.080
TOTAL PRESUPUESTO				**$ 150.000.000**

NOTA: La adjudicación se efectuará de forma global y se tuvieron en cuenta el precio promedio de lo cotizado en el SECOP II mercado con las cotizaciones recibidas.

2.4. CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: La Agencia Logística de las Fuerzas Militares cuenta con el certificado de disponibilidad presupuestal CDP N° 14321 del 19 de octubre de 2021 por valor de ciento cincuenta Millones de Pesos MCTE ($ 150.000.000), Rubro A-05-01-01-002-002 Productos Lácteos y Ovoproductos.

2.5. PLAZO DE EJECUCIÓN: El oferente seleccionado deberá suministrar el objeto a contratar hasta el día 30 de diciembre de 2021 o hasta agotar presupuesto, o lo primero que suceda.

2.6. LUGAR DE EJECUCIÓN:
De conformidad con lo establecido por la Regional Norte el lugar de entrega será:

DEPARTAMENTO	COMEDOR	DIRECCIÓN
ATLANTICO - MALAMBO	BATALLON DE COMBATE CACOM-3	Calle 30 Vía malambo Fuerza Aérea – CACOM – 3
ATALNTICO - MALAMBO	BATALLON VERGAR Y VELASCO	Calle 30 vía malambo
ATLANTICO - BARRANQUILLA	BATALLON POLICIA MILIAR N°2	CL 79 KR 68 00 BARRIO PARAISO
ATLANTICO - BARRANQUILLA	BATALLON BASER N°2	CL 58 KR 59 136 Barranquilla
MAGDALENA - SANTA MARTA	BATALLON CORDOVA	CALLE 35 N° 4 VIA AL RODADERO
GUAJIRA - BUENAVISTA	BATALLON GRUPO RONDON, BATALLON SANTA BARBARA	Buenavista, Distracción
GUAJIRA - ALBANIA	BATALLON GRUPO MATAMOROS	Albania Guajira MINA CERREJON
GUAJIRA - RIOHACHA	BATALLON CARTAGENA	Riohacha kilómetro 4 vía Maicao
CESAR - VALLEDUPAR	BATALLON LA POPA	BATALLON DE SERVICIO LA POPA
CESAR - VALLEDUPAR	BATALLON BIMUR	Kilómetro 3 vía Rio Seco Valledupar

NOTA 1: Las entregas se harán de acuerdo a las necesidades y cantidades de cada unidad militar y en los tiempos requeridos o solicitados por esta entidad a través del supervisor del contrato.

2.7. FORMA DE PAGO: El valor del contrato que llegare a suscribirse se cancelará así:

La Agencia Logística de la Fuerza Militares realizará pagos parciales mensuales, previo el cumplimiento de los trámites administrativos y de acuerdo al acta firmada a entera satisfacción por parte del Supervisor del contrato dentro de los sesenta (60) días siguientes a la entrega del acta parcial debidamente perfeccionada, donde constara la conformidad con las condiciones en las que se hace la entrega, la fecha en la que se recibe y el valor de los productos recibidos, para tal efecto, el contratista deberá allegar los siguientes documentos:

1. Factura de Venta: la factura debe contener mínimo los requisitos contemplados en el Artículo 617 del estatuto tributario:

   a. Estar denominada Como factura de venta o documento equivalente a factura (cuando sea el caso).
   b. Contratista: Nombre de la Razón Social en caso de persona jurídica o Apellidos y Nombres en caso de persona natural y el NIT.
   c. Contratante: A nombre de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares – con NIT, junto con la discriminación del IVA pagado, siempre y cuando aplique.
   d. En caso de Régimen Común la factura de venta debe llevar un número que corresponda a un sistema de numeración consecutiva de facturas de venta, que este aprobado bajo resolución expedida por la DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES – DIAN. El número de la Resolución debe estar impreso en la factura de venta.
   e. En caso de Régimen Simplificado pueden presentar factura de venta o documento equivalente a factura la cual debe llevar un número que corresponda a un sistema de numeración consecutiva
   f. Debe contener la fecha de expedición de la factura de venta o del documento equivalente a factura.
   g. Debe contener la descripción específica o genérica de cada uno de los ítems del objeto contractual.
   h. Debe contener el Valor total de la operación.
   i. Debe contener el nombre o razón social y el NIT del impresor de la factura.

j. Relacionar el número de contrato.
j. Publicar la factura en la plataforma secop II

NOTA: Al momento de la expedición de la factura los requisitos de los literales a), b), d), e), i), deberán estar previamente impresos a través de medios litográficos, tipográficos o de técnicas industriales de carácter similar. Cuando el contribuyente utilice un sistema de facturación por computador o máquinas registradoras, con la impresión efectuada por tales medios se entienden cumplidos los requisitos de impresión previa. El sistema de facturación deberá numerar en forma consecutiva las facturas y se deberán proveer los medios necesarios para su verificación y auditoría.

2. Alta por parte de Grupo Comedores de Tropa. (Documento tramitado por la Agencia Logística de las Fuerzas Militares).
3. Certificado y planilla de pago a los sistemas de seguridad social integral (Salud, Pensión y riesgos profesionales) y aportes parafiscales (Caja de compensación familiar, Sena e Instituto Colombiano de Bienestar Familiar) de conformidad con la normatividad vigente y certificación o constancia de cumplimiento de las obligaciones laborales con el personal utilizado en la ejecución del objeto contractual.
4. Certificación o constancia de cumplimiento de las obligaciones laborales del personal utilizado en la ejecución del objeto contractual, debidamente suscrita por el revisor fiscal o representante legal, la cual establezca el cumplimiento como mínimo de los últimos seis meses anteriores a la celebración del contrato.

ESTE DOCUMENTO ES OBLIGATORIO Y COMPRENDE A TODAS LAS PERSONAS VINCULADAS LABORALMENTE CON EL CONTRATISTA SEA CUAL FUERE SU VINCULACION.

Nota: En caso de estar exonerado de cancelar los aportes parafiscales de conformidad con el Artículo 25 de Ley 1607 de 2012, y art. 7 del decreto 1828 de 2013 la persona jurídica lo comprobará con el pago de los últimos tres meses del CREE, y en el caso de las personas naturales con las copias de los contratos de trabajo de sus empleados que deberán coincidir con los nombres que se encuentren dentro de las planillas de pago.

4. Acta de Recibo a satisfacción debidamente diligenciada por el supervisor del contrato y el delegado contratista.

5. El contratista presentara certificación Bancaria, para efectos de giro electrónico, donde contenga:

- Nombre o Razón Social
- Numero de Nit.
- Entidad Financiera
- Número de cuenta
- Clase de cuenta activa (Ahorros o corriente)

NOTA 1: El contratista tiene la obligación de cargar en la plataforma del SECOP II todas las facturas generadas durante la ejecución del contrato, con el fin que el supervisor del contrato las pueda verificar y continuar con los requisitos para el trámite del pago de las mismas.

NOTA 2: La Agencia Logística no se responsabilizará por la demora en el pago al contratista, cuando ello fuere provocado por encontrarse incompleta la documentación que sirva de soporte para el trámite y no se ajuste a los requisitos establecidos en el artículo 617 del estatuto tributario

NOTA 3: RETENCIONES, DEDUCCIONES Y/O DESCUENTOS: La Agencia Logística de las Fuerzas Militares Regional Norte efectuará sobre cada factura, las retenciones que por Ley está autorizada a realizar, y las deducciones y/o descuentos a que haya lugar.

2.8. TIPO DE CONTRATO: Dado que de acuerdo a lo contenido en el Capítulo III de la Ley 80/93, el articulo 32 define como contratos estatales todos los actos jurídicos generadores de obligaciones que celebren las entidades a que se refiere ese estatuto, previstos en el derecho privado o en disposiciones especiales, y a que el Decreto No. 410 de 1971: Código de Comercio en su Título III define en su artículo 968 el contrato de suministro como aquel por el cual una parte se obliga, a cambio de una contraprestación, a cumplir a favor de otra, en forma independiente, prestaciones periódicas o continuadas de cosas o servicios, el presente contrato se prevé como un **Contrato de Suministro.**

2.9. ORDENADOR DEL GASTO: de igual forma en cumplimiento a lo establecido en uso de sus facultades legales conferidas por resolución no. 2225 del 30 de octubre de 2017 por la cual se efectúa el nombramiento de cargos en libre nombramiento y remoción de la ALFM y la resolución no. 176 del 19 de febrero de 2019 por la cual se delegan funciones y competencias relacionadas con la contratación de bienes y servicios de la ALFM, el artículo 86 de la ley 1474 de 2011, articulo 17 de la ley 1150 de 2007 y demás disposiciones normativas y reglamentarias.

3. FUNDAMENTOS JURÍDICOS QUE SOPORTAN LA MODALIDAD DE SELECCIÓN

Dando estricto cumplimiento a los fines y principios establecidos en la contratación estatal, la Regional Norte de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares adelantará un proceso de SELECCIÓN ABREVIADA SUBASTA INVERSA, de acuerdo a lo estipulado en la Ley 1150 de 2007, Art. 2 numeral 2 "La Selección abreviada corresponde a la modalidad de selección objetiva prevista para aquellos casos en que por las características del objeto a contratar, las circunstancias de la contratación o la cuantía o destinación del bien, obra o servicio, puedan adelantarse procesos simplificados para garantizar la eficiencia de la gestión contractual."

El presente proceso de contratación tendrá como fundamento legal dispuesto en la SUBSECCIÓN 2 del decreto 1082 de 2015 que dice: Selección Abreviada disposiciones comunes para la Selección abreviada para la adquisición de BIENES Y SERVICIOS DE CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS UNIFORMES Selección Abreviada para la adquisición de Bienes y Servicios de Características Técnicas Uniformes por Subasta Inversa Artículos 2.2.1.2.1.2.2. Procedimiento para la subasta inversa., 2.2.1.2.1.2.3, Información de los participantes en la subasta inversa 2.2.1.2.1.2.4 Terminación de la subasta y adjudicación. 2.2.1.2.1.2.5. Subasta inversa electrónica o presencial. 2.2.1.2.1.2.6. Fallas técnicas durante la subasta inversa electrónica.

Así entonces de acuerdo al **Artículo 2.2.1.2.1.2.26.** ***Selección Abreviada para la adquisición de Bienes y Servicios para la Defensa y Seguridad Nacional del Decreto 1082 de 2015 contempla que:*** Las Entidades Estatales que requieran contratar Bienes y Servicios para la Defensa y Seguridad Nacional deben hacerlo a través del procedimiento para la selección abreviada de menor cuantía señalado en el artículo 2.2.1.2.1.2.20 del presente decreto.

Si los bienes y servicios que se requieran para la defensa y seguridad nacional son Bienes y Servicios de Características Técnicas Uniformes en los términos del artículo 2.2.1.1.1.3.1 del presente decreto, la Entidad Estatal debe utilizar el procedimiento de subasta inversa, compra por Catálogo derivado de la celebración de Acuerdos Marco de Precios o a través de bolsa de productos.

Teniendo en cuenta lo anterior y considerando que la alimentación del personal de las Fuerzas Militares fue catalogada como Bienes para la Defensa y Seguridad Nacional en el ya derogado Decreto 1510 de 2013, en su artículo 65 numeral 6.

Así mismo, es preciso resaltar que la suspensión del ya citado artículo 65 del Decreto 1510 de 2013 tuvo soporte en que "la potestad reglamentaria se excedió, no porque no fuera necesaria la expedición del respectivo reglamento, sino porque acudió a un criterio distinto al previsto por el legislador, como era el

de la finalidad, para expedir el respectivo reglamento y, por el contrario, adoptó un criterio material u objetivo que no estaba contenido en la norma que se reglamentaba1".

De lo anterior se advierte que el Artículo 65 se excluye del ordenamiento jurídico porque "la potestad reglamentaria se excedió", pero no hubo cuestionamiento sobre si los bienes y servicios que enumeraba correspondían o no a Bienes y Servicios para la Defensa y Seguridad Nacional.

Sumado a que la alimentación del personal de la Fuerzas Militares no tienen cuestionamiento sobre su catalogación como Bienes para la Defensa y Seguridad Nacional, es preciso resaltar la conexidad que tienen con la misma, dado los conflictos internos originados por grupos al margen de la Ley, cuyas actividades delictivas se encaminan a ocasionar daños a los bienes del Estado Colombiano y a la vida e integridad del personal que conforma la Fuerzas Pública, entre otros, bienes cuya protección está en cabeza del Estado. Por lo fundamental que resulta la adquisición de víveres para el sustento del personal militar que busca contrarrestar los atentados de los grupos que operan al margen de la Ley, así como mantener el orden público, dichos bienes son considerados como aquellos requeridos para la defensa y seguridad nacional. A su vez, el H. Consejo de Estado, en una jurisprudencia destaca que no solo los elementos bélicos deben considerarse como bienes para la defensa y seguridad nacional.

Para determinar si los víveres que se suministran a las Fuerzas Militares deben catalogarse como necesarios para la Defensa y Seguridad Nacional, es preciso traer a colación la siguiente definición de Logística: "… es la parte del arte de la guerra, que tiene por objeto proporcionar a las Fuerzas Armadas los medios de personal, material y servicios necesarios para satisfacer en cantidad, calidad, momento y lugar adecuados a las exigencias de la guerra2".

A su vez, Jomini distinguió tres partes distintas en la técnica militar, a saber:

"1ª parte o estrategia militar
2ª parte o táctica militar, que para Jomini es la táctica sublime
3ª parte o Logística

La tercera (parte del Arte de la Guerra) es la logística o el arte práctica de mover los ejércitos, los pormenores materiales de las marchas y formaciones y el establecimiento de los campamentos y acantonamientos sin atrincherar, en una palabra, la ejecución de las combinaciones de la estrategia y la táctica sublime3".

"Algunos de los puntos principales que debe contener la logística, según Jomini, son los siguientes:

- Preparar con antelación todo el material necesario para poner en movimiento el ejército.
- Redactar todas las órdenes del general en jefe para las diversas operaciones militares
- Fortificar diversos puntos para facilitar las operaciones militares
- Disponer y dirigir los reconocimientos de toda clase para conocer posiciones del enemigo
- Adoptar todas las medidas para secundar las órdenes del general en jefe sobre los movimientos que determine
- Organizar bien las vanguardias
- Fijar métodos e instrucciones
- Ordenar y vigilar la marcha de los parques, equipajes, municiones, víveres, hospitales de campaña... etc
- No descuidar el servicio de los continuos convoyes que remplazan los víveres y municiones del consumo diario
- Establecer los campamentos y arreglar el servicio para su seguridad, orden y policía
- Demarcar y organizar las líneas de operaciones y de etapa

- Organizar en la base de operaciones del ejército los depósitos de convalecientes, enfermizos, hospitales móviles, talleres, farmacia... etc
- Tener exacta noticia de todos los destacamentos (ahora serían comandos o partidas) ausentes
- Organizar partidas
- Tomar todas las medidas de precaución necesarias en las retiradas para su mejor orden4" (Subrayado y negrilla fuera de texto).

Por otra parte, se tiene que "Para entender de una mejor manera los problemas operativos conviene utilizar otro método de clasificación de los artículos con el fin de satisfacer todas las necesidades del planeamiento logístico… (…)… agrupando a todos los suministros en un pequeño número de clases, de acuerdo a su semejanza y de la forma más amplia posible. En esta clasificación se puede indicar todas las necesidades de suministros a usar para una determinada acción u operación.

1. CLASE I. Subsistencias, Víveres
2. CLASE II. Armas, vehículos, menaje, vestuario
3. CLASE III. Combustibles y lubricantes
4. CLASE IV. Repuestos
5. CLASE V. Municiones

CLASE I.- Son aquellas provisiones en general, víveres (secos, frescos y congelados) y agua potable; son abastecimientos consumidos en un determinado tiempo de manera periódica, de manera estable en las diferentes situaciones y circunstancias.
CLASE II.- Son artículos de consumo, equipos y pertrechos que constituyen los elementos de dotación orgánica, tales es el caso de los vehículos, armas, uniformes, repuestos, etc.
CLASE III.- Los combustibles y lubricantes usados por la fuerza.
CLASE IV.- Artículos no incluidos en otra clasificación y todos aquellos que están destinados a operaciones especiales o que sirvan de refuerzos a los de segunda clase, tales como materiales de construcción e instalaciones, repuestos adicionales en las operaciones, materiales de sanidad, etc.
CLASE V.- Son aquellos elementos pirotécnicos y municiones de todo tipo, incluyendo cargas de combustible para las armas".

Por lo antes expuesto, puede concluirse que los víveres hacen parte de aquellos bienes que requieren suministrarse a las Fuerzas Militares para el desarrollo de sus operaciones, logrando determinar la conexidad con las mismas, resaltando que su carencia puede llevar al fracaso el accionar militar, más aún cuando estos elementos son indispensables para la subsistencia y "bienestar" del personal de la Fuerza Pública.

3.1. MODALIDAD DE SELECCIÓN Dando estricto cumplimiento a los fines y principios establecidos en la contratación estatal, la Agencia Logística adelantará un proceso de SELECCIÓN ABREVIADA – SUBASTA INVERSA ELECTRONICA de acuerdo con lo establecido en la Ley 1150 de 2007 artículo 2 numeral 2 literal A), en concordancia con la subsección 2 selección abreviada del Decreto 1082 de 2015, ley 1882 de 2018 y demás normas que la reglamenten o adicionen.

4. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO CON BASE EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR

El sector lácteo colombiano es el principal aportante en la generación de valor agregado en la economía agropecuaria del país. Representa el 24,3 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) agropecuario, es el sustento de cerca de 400.000 unidades productoras y genera más de 700.000 puestos de trabajo, situándose como el segundo sector con la mayor participación en la generación de empleo agroindustrial.

En el marco de las celebraciones del Día Mundial de la Leche, Asoleche plantea como imperativos los retos de mejorar sustancialmente los niveles de competitividad y productividad, tanto en el eslabón primario como en el industrial, y luchar de manera frontal contra la informalidad.

Hoy, más del 42 por ciento de la leche cruda producida en Colombia se acopia a través de canales informales, lo que implica que su compra se hace por debajo de los precios regulados, además se procesa en condiciones inadecuadas en términos de sanidad, calidad e inocuidad, llevando al mercado final productos que compiten de manera desleal frente a las industrias formales, obligadas a aplicar el sistema de pago al proveedor.
INDUSTRIA O PLANTAS PROCESADORAS El Decreto 616 de febrero de 2006, define la Planta para Procesamiento de Leche, como el establecimiento en el cual se modifica o transforma la leche para hacerla apta para consumo humano, que incluye las plantas para higienización, para pulverización u obtención de leche como materia prima para elaboración de derivados lácteos. Igualmente, se entiende por Planta para Higienización el establecimiento industrial, destinado al enfriamiento, higienización y envasado de la leche con destino al consumo humano
Son cuatro grupos de empresas las que constituyen este eslabón y se distribuyen según su tamaño, así: industria procesadora grande (3.3%); industria procesadora mediana (2.2%); industria procesadora pequeña (7.5%); y "industria" (procesadores) artesanal (87.9%).

No cabe duda que el sector lácteo, es uno de los más importantes a nivel mundial, tanto por su nivel de consumo como por las implicaciones económicas y ambientales que genera. En efecto, la producción de leche mundial viene creciendo de manera sostenida en los últimos años, especialmente en los países desarrollados, donde los avances tecnológicos vinculados a la industria no sólo garantizan más eficiencia en la producción, igualmente permite el desarrollo de nuevos productos derivados lácteos, más especializados y enfocados en necesidades específicas de la población y el mercado. En ese sentido, el desarrollo de nuevos productos derivados lácteos va de la mano de los procesos de investigación; no sólo desde el ámbito del mercado y las necesidades de los clientes, también en la identificación de las múltiples oportunidades que ofrece la leche y sus componentes. Prueba de ello es el número de patentes relacionadas con nuevos productos y procesos que buscan garantizar la inocuidad, conservación y manejo de los mismos, correspondiendo a la vez, a las tendencias que se vienen consolidando en el mercado. Las estadísticas dan muestra que el sector lácteo es una de las actividades con participación económica alta y potencial de desarrollo no sólo en el Departamento de Antioquia sino en todo el país. En efecto, según el DANE, el sector representa una participación del 24.09% del PIB agropecuario y el 1.76% en el PIB nacional, generando más de 800 mil empleos directos e indirectos.

Cuando se identifican las regiones con potenciales para la producción de leche y derivados, se debe tener en cuenta el grado de innovación y desarrollo tecnológico como factor determinante en la diferenciación de las industrias lácteas. Este aspecto es notorio en la gran diversidad de derivados lácteos que son comercializados en el país, pero la innovación tecnológica de productos lácteos solo se encuentra en las empresas más grandes. Este aspecto solo es un gasto para las empresas pequeñas y medianas, en vez de ser considerado como una inversión a medio y largo plazo

Con relación al consumo de productos lácteos, la leche líquida sigue liderando en el mercado, seguido de los quesos tradicionales (quesito y cuajada), yogures y algunos productos como mantequilla, leche en polvo, sueros, entre otros. Pero, se hace necesario, generar acciones que permitan el desarrollo de productos con alto valor agregado, con miras de atender segmentos especializados de mercado a nivel nacional e internacional.

Aunque actualmente la inversión en tecnología debe ser una prioridad para cualquier empresa que busca ser competitiva en el entorno global de hoy, desafortunadamente en el sector lácteo nacional, esto es un lujo que solo pueden solventar las empresas más grandes, las cuales debido a esto pueden ofrecer productos de última generación y mejorar los tradicionales mediante la inclusión de elementos como cultivos pro bióticos, los cuales son más saludables para las personas, pero al mismo tiempo son más costosos, lo que origina que las personas que pueden acceder a estos productos son las pertenecientes a los estratos socio económicos medio-altos o altos, las cuales tienen los recursos suficientes para poder adquirirlos, mientras que las personas de menores ingresos se ven obligados a consumir los productos lácteos básicos o en muchos casos solo pueden consumir la leche si la pueden conseguir mediante la industria artesanal, por lo que se origina inevitablemente una diferencia clara en la calidad y esperanza de vida que tienen a mediano y largo plazo los consumidores de ambos grupos.

Entre las principales limitaciones de este eslabón se encuentran: la infraestructura deficiente que impide cumplir con los requisitos de diseño sanitario, sistemas de producción sin los controles de proceso adecuados, la baja implementación de buenas prácticas de manufactura y del sistema HACCP, sistemas de inocuidad básicos de este eslabón, sistemas de almacenamiento de frío deficientes, y el acceso y disponibilidad de laboratorios para el control de calidad de los productos.

Estos inconvenientes se presentan con mayor frecuencia en las empresas pequeñas y medianas, a las que les queda prácticamente imposible cumplir con todos estos requisitos, quedando así muy rezagadas con respecto a las grandes 50 industrias que si pueden cumplir con todos estos estándares. Por otro lado en un contexto global como el que se presenta hoy y en el marco de los tratados internacionales que tiene actualmente el país o que próximamente acordara, todas estas limitaciones en estos aspectos son grandes impedimentos para entrar en estos mercados, ya que estos países están muy avanzados en esta materia y exigen que Colombia tenga altos estándares de producción, manufactura e inocuidad así como ellos los tienen, por lo que se hace necesario que todo el sector lácteo nacional supere estas limitaciones, para que así todas las empresas lácteas puedan ser competitivas y aportar al desarrollo de esta industria en el país y no solamente sean las empresas grandes las que se favorezcan de estos tratados.

Un aspecto que es fundamental para este eslabón y su conexión con los centros de acopio, que es el eslabón anterior y la comercialización, que es el último eslabón antes del consumo, es el relacionado con la red de frio y el transporte, ya que es de suma importancia que las temperaturas a las que se mantiene el producto son las adecuadas para preservar el producto en óptimas condiciones. Esto no siempre se cumple ya que en muchos casos las distancias entre las plantas procesadoras y los lugares de comercialización son muy grandes y los vehículos en los que se traslada el producto no tienen un sistema adecuado de refrigeración lo que impide la buena conservación del mismo, es por esto que la red de frio y el transporte deben estar totalmente interrelacionados desde los centros de acopio, su traslado a las plantas procesadoras y la posterior comercialización y distribución del producto en las diferentes cadenas, teniendo un adecuado sistema de refrigeración y red de frio en cada una de estas etapas que aseguran que el producto que llega para el consumo está en las mejores condiciones posibles.

COMERCIALIZADORES Las actividades que se realizan en estos eslabones tienen la función básica de concretar el encuentro entre la oferta de los productos y su demanda, incluyendo la entrega al consumidor final de los productos terminados. Las actividades de distribución o comercialización las realizan los intermediarios comerciantes, mayoristas o minoristas, los cuales obtienen el título de la propiedad de los productos para revenderlos

Según las proyecciones de la OECD1 y la FAO2, en los próximos 10 años (2019-2029) el consumo mundial de productos lácteos frescos crecerá anualmente 2,1% y los productos procesados crecerán un 1,5%. Este crecimiento se estima que esté impulsado por países en desarrollo (FAO, 2019). Se espera que el consumo de los productos lácteos frescos en el mundo aumente en la próxima década debido a un mayor crecimiento de la demanda en India y Pakistán, impulsado por los ingresos y el crecimiento de la población. También se espera que el consumo mundial per cápita de productos lácteos frescos aumente en un 1.0% anual. En Europa y América del Norte, la demanda global per cápita de productos lácteos frescos está en declive. Para el consumo de queso, el segundo producto lácteo más importante en términos de sólidos lácteos, se espera que siga en aumento, principalmente en Europa, América del Norte y Oceanía, y el consumo per cápita es se espera que continúe aumentando. Los crecimientos más fuertes entre los países más exportadores se aprecian en Australia y Argentina con ascensos del 7,6 y el 9,3% en los seis primeros meses de 2020.

La distribución de los productos está dirigida hacia tres canales de comercialización: i) canal de nivel cero o directo, en el que la industria procesadora llega directamente al consumidor; ii) canal de un nivel o indirecto corto, en el que un distribuidor minorista aparece entre la industria procesadora y el consumidor final (industria procesadora – minorista – consumidor final); y iii) canal de varios niveles o indirecto 51 largo, que se constituye por industria procesadora – mayorista – minorista – consumidor final

Según las empresas que utilizan cada uno de los canales de comercialización mencionados, están por un lado las pequeñas empresas procesadoras y las informales, que debido a que su nombre es desconocido en la mayor parte del país, se les dificulta el acceso a los grandes supermercados, así como a los hipermercados locales y tiendas de barrio, por lo que se ven obligados a recurrir al nivel directo de comercialización, en el cual tienen la ventaja de que controlan todo el proceso, ya que son ellos mismos los que venden el producto final al consumidor, garantizando así que lo que el cliente recibe tiene la calidad de la compañía, pero tiene así mismo la desventaja de tener que invertir más presupuesto para hacer la publicidad que les asegure que su nombre sea conocido entre los consumidores y así poder cubrir diferentes zonas del país o la ciudad en la que se encuentren, para lo que generalmente deben recurrir a créditos bancarios que les permita financiar sus ventas, lo que los deja rezagados con respecto a los otros actores del sector, siendo así menos competitivos.

Por otro lado se encuentran las medianas y grandes compañías procesadoras, las cuales utilizan generalmente los canales indirectos, preferiblemente el canal de un nivel, en el que las diferentes cadenas minoristas comercializan y distribuyen sus productos al consumidor final, la ventaja que tiene este tipo de canal es que los intermediarios garantizan una amplia

cobertura de mercado a los productos y se encargan de todos los aspectos relacionados con la publicidad de estos, con el 52 punto a favor de que todas las personas que pueden ser consumidores potenciales visitan uno de estos sitios frecuentemente para hacer sus compras, por lo que los productos de las empresas que usen este canal serán fácilmente reconocidos y las probabilidades de que las personas los compren son mucho más altas, pero por otra parte tiene la gran desventaja de que las empresas no pueden controlar el proceso de comercialización, ya que este es responsabilidad de las tiendas minoristas que son las que adquieren los productos para su distribución, debiendo por tanto estas compañías que confiar en el buen hacer de estas en lo relacionado a la promoción de los productos para asegurar sus ventas, otro inconveniente que se puede presentar en este nivel de comercialización es el relacionado con la conservación del producto, debido a que las distancias entre las industrias y los distribuidores minoristas es considerable, el traslado de los productos puede ser delicado y se deben tomar los recaudos necesarios, como las condiciones adecuadas de temperatura, las cuales entre

más largo es el tiempo que transcurre entre la carga y descarga del producto al lugar de destino se torna mucho más importante, teniendo por tanto los vehículos que contar con un sistema de refrigeración optimo que garantice las perfectas condiciones del producto.

La industrias más grandes en muchos casos recurren a los canales de comercialización de varios niveles, que como su nombre lo indica, intervienen varios agentes en la comercialización y distribución, como son, en primer lugar las tiendas mayoristas que adquieren los productos de la industria en cuestión para después venderlo en grandes cantidades o como comúnmente se conoce al por mayor a los vendedores minoristas quienes a su vez son los encargados de vender el producto a los consumidores finales, cerrando así el ciclo correspondiente a este nivel; el problema que se presenta en este canal para las empresas procesadoras es que al existir la participación de tantos distribuidores, no pueden controlar la comercialización y distribución de sus productos, dependiendo por tanto de lo que hagan al respecto los distribuidores mayoristas y minoristas, corriendo el riesgo de que la promoción no sea la adecuada o que los consumidores tengan una mala experiencia con el producto, lo que ocasiona en una caída en la imagen de la compañía procesadora y a su vez en graves pérdidas económicas.

Otros de los retos del sector se relacionan con el desarrollo de un esquema que permita enfrentar los desafíos que devienen de la internacionalización de la economía y, también, la necesidad de incrementar sustancialmente el consumo de productos lácteos en Colombia.

Con tales propósitos, resulta fundamental la revisión de los instrumentos de política pública que han venido implementándose y que han hecho al sector altamente inelástico frente a las fuerzas del mercado, al desarrollarse alrededor de un esquema de precios mínimos que no responde a la dinámica del mercado mundial.

De acuerdo con lo anterior, aún hay tiempo para adaptarse a estos posibles cambios, y mostrarle al consumidor lo importante que es el consumo de lácteos y sus beneficios.

Ilustración 8. Factores clave de la disminución en la demanda de lácteos a nivel mundial



TENDENCIAS DE CONSUMO.

En Colombia predomina el consumo de productos lácteos frescos. Las leches líquidas –larga vida y pasteurizada y los quesos frescos como el campesino y el doble crema representan los mayores volúmenes de comercialización de lácteos a

nivel nacional. Las cifras provenientes de la Unidad de Seguimiento de Precios del Min agricultura muestran un importante crecimiento en el consumo local de leche y sus derivados.

INFORMACIÓN DEL SECTOR:

Los lácteos son productos con gran relevancia dentro de los hábitos de consumo de la población colombiana. La demanda interna ha hecho que el sector lácteo en Colombia
juegue un papel muy importante en la generación de valor de la economía agropecuaria colombiana, muestra de esto es su representatividad en el PIB agropecuario, pues de acuerdo con el DANE, para el segundo trimestre de 2020 este renglón representó el 24,09% del PIB agropecuario y el 1,76% del PIB nacional. El sector de la producción lechera genera 600 mil empleos directos y 200 mil puestos de trabajo en la parte industrial, con un total de 50 mil acopiadores (Vicepresidencia, 2019).

Colombia ha crecido un 19% desde el año 2014, pasando de vender $7.593,9 billones de pesos en dicho año, a $ 9.017,8 billones de pesos en 2019, mientras tanto en América
Latina se ha presentado una disminución del -13,4 desde el año 2014, pasando de $ 71,403.8 millones de dólares en dicho año, a $61.831,7 millones de dólares en 2019, esto da muestra de la gran cultura de consumo de lácteos que hay en Colombia. Según El Colombiano (Arias, 2020), el país figura como el cuarto productor de productos lácteos más importante en Latinoamérica y el decimoséptimo a nivel mundial.

Producción de principales productos derivados lácteos

Producto	Unidad de Medida	Producción	(cantidad) Producción*
Leche pasteurizada entera	l	1.324.187.362	2.483.570.568
Leche pasteurizada descremada	l	110.622.601	162.581.206
Leche pasteurizada deslactosada	l	301.282.678	648.716.990
Crema de leche	kg	36.606.377	271.888.764
Suero de leche	l	1.179.097	8.921.815
Suero de leche en polvo	kg	8.102.187	12.437.381
Leche entera en polvo	kg	64.434.498	912.553.566
Leche en polvo azucarada	kg	2.374.531	35.672.786
Leche en polvo descremada y semidescremada	kg	3.498.041	12.506.202
Leche concentrada	kg	16.745.681	67.689.354
Leche condensada	kg	11.193.248	105.117.932
Kumis	l	17.587.262	56.512.140
Yogur	l	210.699.085	873.511.567
Leches ácidas n.c.p.	l	52.218	376.572
Mantequilla	kg	12.085.307	130.369.638
Queso blando	kg	88.020.688	905.384.393
Cuajada	kg	5.169.630	49.004.671
Queso madurado	kg	6.221.103	143.374.534
Queso crema	kg	11.409.613	129.686.651
Queso de leche de búfala	kg	285.698	10.254.556

Ley 09 de 1979.

Por la cual se dictan medidas sanitarias

Decreto 060 de 2002

Por el cual se promueve la aplicación del Sistema de Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico - Haccp en las fábricas de alimentos y se reglamenta el proceso de certificación

Resolución 2603 de 2009

Por el cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos generales que deben cumplir los aditivos en los alimentos que se emplean en la elaboración de alimentos para consumo humano.

Resolución 2674 de 2013

Por la cual se reglamenta el Articulo 126 del Decreto Ley 019 de 2012 y se dictan otras disposiciones.

ANÀLISIS DE LA DEMANDA

Una vez analizada la información con la que cuenta la Agencia Logística de las Fuerzas Militares Regional Norte, Se consultó con la página de Colombia Compra Eficiente, con el fin de verificar el movimiento en las entidades estatales en cuanto a la adquisición de este servicio y los posibles oferentes, bajo el clasificador de Bienes y Servicios UNSPSC.

ANÁLISIS DE MERCADO

Como requisito en la contratación pública de nuestra institución se solicitaron cotizaciones de 06 productos de leche procesadas o bebidas lácteas en la página de Colombia compra eficiente SECOP II pero se logró conseguir una 01 sola empresa cotizante para desarrollar el análisis económico, en aras de ampliar este estudio se solicitó a diferentes proveedores de la región caribe cotizaciones informándoles características claras de los productos a cotizar, tiempo de entrega, lugar de entrega y de los descuentos de ley, por concepto del suministro de carnes frías para proveer a los cáterin y Unidades Militares o Batallones de los Departamento de la Costa pertenecientes a la jurisdicción de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares Regional Norte, se hizo una ponderación de precios acogiendo el menor precio para seleccionar los productos adquirir.

Se solicitó a diferentes proveedores la cotización informándoles características claras de los bienes a cotizar, tiempo de entrega, lugar de entrega y de los descuentos de ley, por concepto de la venta de bebidas lácteas, para proveer a los cáterin ubicados en los
Batallones de los Departamento de la Costa pertenecientes a la jurisdicción de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares Regional Norte y se hizo una ponderación de precios acogiendo el menor precio.

Empresas consultadas que aportan cotizaciones

Las empresas enumeradas a continuación, aportan cotizaciones como materia prima para la realización del estudio de mercado. Estas empresas se encuentran localizadas o tienen sede en la ciudad de Barranquilla, Valledupar, Montería y Guajira

RAZÓN SOCIAL	***CIUDAD***	***SECTOR***
DISTRIBUIDORA E.B.C	*CARTAGENA*	*COMERCIALIZADOR/DISTRIBUIDOR*
DISTIBUIDORA JOMPI	CARTAGENA	SECTOR BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS
COMERCIALI ZADORA CAMILA	BARRANQUILLA	COMERCIALIZADOR DE ALIMENTOS

a. Se verifico que los proveedores están cotizando los mismos productos
b. Se analizó si los precios cotizados tienen variaciones, son precios estándar.
c. Se verifico que las cotizaciones son de fechas correspondiente a 2021

ITEM			***DISTRIBUIDORA E.B.C***	**DISTIBUIDORA JOMPI**	**COMERCIALI ZADORA CAMILA**	
CONTACTO			*Edwin Castillo*	*Mario Pineda*	*Ludys Ascanio*	
ITEM		**UND MED**	**PRECIO UNITARIO**	**PRECIO UNITARIO**	**PRECIO UNITARIO**	**MENOR PRECIO COTIZADO**
1	AVENA NATURAL LIQUIDA X 200 ML	UND	$ 1.080	$ 1.150	$ 1.100	**$ 1.080**
2	CREMA DE LECHE ENTERA 900 ML	UND	$ 12.600	$ 13.550	$ 12.500	**$ 12.500**
3	LECHE ENTERA LIQUIDA UHT X 150 A 200 ML	UND	$ 740	$ 800	$ 800	**$ 740**
4	LECHE SABORIZADA X 200 ML	UND	$ 980	$ 1.000	$ 950	**$ 950**
5	MANTEQUILLA SIN SAL 500 GR	UND	$ 12.800	$ 15.220	$ 11.800	**$ 11.800**
6	YOGURT X 170 A 200 ML	UND	$ 1.080	$ 1.150	$ 1.100	**$ 1.080**

Análisis de presupuesto estudio de mercado:

El estudio de mercado se realiza con el fin de conocer los precios actuales del mercado referente a bebidas no alcohólicas. Se recibieron cotizaciones de empresas ubicadas en la ciudad de Barranquilla, Valledupar, Montería, y la Guajira. Se corrobora que las empresas que aportan cotizaciones, cuentan con la capacidad de suministrar los bienes requeridos debido a que tienen experiencia en el mercado.

5. JUSTIFICACIÓN DE LOS FACTORES DE SELECCIÓN QUE PERMITAN IDENTIFICAR LA(S) OFERTA(S) MÁS FAVORABLE(S) PARA LA ENTIDAD

MODALIDAD DE SELECCIÓN	*SUBCLASE*		*TIPO DE EVALUACIÓN PARA OBTENER LA OFERTA MAS FAVORABLE*			
LICITACIÓN			*PPC*			
			SUBASTA INVERSA			
SELECCIÓN ABREVIADA	*CARACTERÍSTICAS UNIFORMES (CTUCU)*	***X***	*SUBASTA INVERSA*			***X***
	10% MENOR CUANTIA	*CTUCU*	*SUBASTA INVERSA*			
			PTC			
	MENOR CUANTÍA		*PPC*		*C/B*	
	DECLARATORIA DESIERTA		*PPC*		*C/B*	
	ATENCIÓN DESMOVILIZADOS		*MENOR PRECIO*			
CONCURSOS DE MERITOS	*CONSULTORÍA*		*CALIDAD*			
	CONCURSO ABIERTO	*PTS*				
		D.A				
	CONCURSO PRECALIFICADO	*PTS*				
		PTD				
CONTRATACIÓN DIRECTA	*RESERVADA*		*CONDICIONES DEL MERCADO*			
	EXCLUSIVA					
	PRESTACIÓN DE SERVICIOS					
	CIENCIA Y TECNOLOGÍA					
	ARRENDAMIENTOS					
	ADQUISICIÓN DE INMUEBLES					
CONTRATACION DE MINIMA CUANTÍA			*MENOR PRECIO*			

Teniendo en cuenta que la Agencia Logística dará apertura a un proceso de Contratación de selección abreviada, para el ofrecimiento se verificará los aspectos: PPC

JURÍDICO: Verificación Habilitado / No habilitado.
TÉCNICO: Evaluación Cumple / No Cumple.

FINANCIERO: Evaluación de indicadores según información del Registro único de proponentes con corte a 31 de diciembre de 2020
ECONÓMICO: Evaluación Menor Precio.

6. TIPIFICACIÓN, ESTIMACIÓN Y ASIGNACIÓN DE RIESGOS PREVISIBLES QUE PUEDAN AFECTAR EL EQUILIBRIO ECONÓMICO DEL CONTRATO.

En cumplimiento con lo establecido en el Decreto 1082 de 2015, se han evaluado los siguientes riesgos a los que pueden estar expuestas las partes en la ejecución del contrato, así:

ANÁLISIS DE RIESGO

La metodología de estimación de los riesgos que se ilustra a continuación es una propuesta que realizó Colombia Compra Eficiente para la administración de Riesgos para el Proceso de Contratación dirigido a los participantes del sistema de compras y contratación pública. Sin embargo, esta Dirección no asume responsabilidad alguna en la estimación de los riesgos, la cual es una obligación legal que cada entidad tiene a su cargo de conformidad con el Artículo 4 de la Ley 1150 de 2007.

Matriz de Riesgos

N	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento /Control a ser implementado	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del	Responsable por 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	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
1	GENERAL	INTERNO	PLANEACION	OPERACIONAL	La existencia de procesos, procedimientos y parámetros inadecuados, equipos humanos o técnicos que impidan el cumplimiento oportuno del objeto	Incumplimiento del contrato en las entregas de los producto,	3	3	3	BAJO	ENTIDAD ESTATAL	VERIFICAR MINUSIOSAMENTE LOS ESTUDIOS DE MERCADO Y SOLICITAR MAYOR NUMERO DE COTIZACIONES	3	3	3	BAJO	NO	ENTIDAD ESTATAL	POR DEFINIR	POR DEFINIR	REVISION DE LOS ESTUDIOS DE MERCADEO ANTES DE PUBLICAR LOS PLIEGOS DE CONDICION	DE ACUERDO A LA NECESIDAD
2	GENERAL	EXTERNO	SELECCION	ECONOMICA	Los efectos favorables y desfavorables de la alteración de las condiciones de financiación como consecuencia de la variación en el entorno del mercado	Incumplimiento del contrato en las entregas de los producto, desabastecimientos	3	2	4	MEDIO	CONTRATISTA	EL CONTRATISTA DEBERA ASUMIR LA TOTALIDAD DEL RIESGO	3	3	3	MEDIO	SI	ENTIDAD ESTATAL	POR DEFINIR	POR DEFINIR	REALIZANDO VERIFICACION A LAS PROPUESTAS ECONOMICAS PRESENTADAS OBJETO DEL FUTURO	ANTE CUALQUIER NOVEDAD
3	GENERAL	EXTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	Los efectos desfavorables derivados de la fluctuación en los precios del mercado de los materiales, insumos, mano de obra, entre otros, que sean necesarios para la ejecución del	Incumplimiento del contrato en las entregas de los producto, desabastecimientos	2	4	5	ALTO		Trasladar el riesgo exigiendo la garantía única del cumplimiento	2	2	2	BAJO	SI	ENTIDAD ESTATAL	POR DEFINIR	POR DEFINIR	INFORMES DE SUPERVISION	ANTE CUALQUIER NOVEDAD
4	ESPECIFICO	EXTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	Costos en el mercado	INCREMENTA COSTO Y GASTOS DEL CONTRATISTA	4	3	3	ALTO		EL CINTRATISTA DEBERA ASUMIR LA TOTALIDAD DEL RIESGO Y DARLE EL MANEJO ADECUADO	3	3	3	MEDIO	SI	ENTIDAD ESTATAL	POR DEFINIR	POR DEFINIR	VERIFICAR LA INCLUSION EN LOS DOCUMENTOS DEL PROCESO	ANTE CUALQUIER NOVEDAD

5	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	OPERACIONAL	CAMBIOS DE LAS POLÍTICAS GUBERNAMENTALES QUE SEAN PROBABLES Y PREVISIBLES, TALES COMO CAMBIOS EN LA SITUACIÓN POLÍTICA, SISTEMA DE GOBIERNO Y CAMBIO EN LAS CONDICIONES SOCIALES QUE TENGAN IMPACTO EN LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO.	DEFICIENCIA EN LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO	3	1	3	ALTO	CONTRATISTA	VERIFICACIÓN DE LOS CAMBIOS EN LAS POLITICAS	3	2	3	ALTO	SI	CONTRATISTA	POR DEFINIR	POR DEFINIR	MEDIOS MASIVOS DE COMUNICACIÓN	EN EL EVENTO QUE SE PRESENTE
6	General	Externo	Selección	Económico	Presentación de ofertas artificialmente bajas	El bien no cumple con las calidades y exigencias técnicas requeridas. no se justifique adecuadamente El precio artificialmente bajo.	2	2	4	BAJO	ENTIDAD	ANALIZAR ESTUDIO DE MERCADO QUE DEMUESTRE SI LOS PRECIOS SON ARTIFICIALMENTE BAJOS Y DE SER ASÍ REQUERIR AL PROPONENTE PARA QUE EXPLIQUE Y DEMUESTRE PORQUE SOSTIENE ESOS PRECIOS. REQUERIR AL OFERENTE PARA QUE EXPLIQUE LAS RAZONES QUE SUSTENTEN EL VALOR POR ÉL OFERTADO	2	4	6	BAJO	SI	COMITÉ EVALUADOR RESPECTIVO	Termino de adjudicación		Revisión de evaluaciones y observaciones a las mismas	previo a la adjudicación
7	General	Interno	Contratación	Operacional	RECLAMOS DE TERCEROS SOBRE LA SELECCIÓN DEL OFERENTE QUE RETRASEN EL PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO	RETRASO EN EL INICIO DE LA EJECUCIÓN Y CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO, Y POR LO TANTO NO SATISFACCIÓN OPORTUNA DE LA NECESIDAD.	2	2	4	BAJO	ENTIDAD	RESPONDER Y ACLARAR EN EL MENOR TIEMPO POSIBLE LAS OBSERVACIONES PRESENTADAS	2	4	6	Riesgo Bajo	SI	GRUPO DE CONTRATOS	TERMINO DE EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS		REVISIÓN DE RESPUESTAS DE LOS COMITÉS	PREVIO A LA ADJUDICACIÓN
8	General	Externo	Contratación	Operacional	DEBIDO PROCESO POR INCUMPLIMIENTO PARCIAL O TOTAL, O MORA EN EL SUMINISTRO DE LOS BIENES	NO SE SATISFACE LA NECESIDAD POR LA CUAL SE CONTRATA	2	4	6	BAJO	ENTIDAD	SUPERVISOR DEL CONTRATO ELEVA INFORME DEL INCUMPLIMIENTO O MORA Y LA ENTIDAD CITA A AUDIENCIA DE QUE TRATA EL ARTÍCULO 86 DE LA LEY 1474 DE 2011 PARA ADELANTAR DEBIDO PROCESO PARA IMPOSICIÓN DE MULTAS Y/O SANCIONES AL CONTRATISTA	3	4	7	Riesgo Alto	SI	ENTIDAD	Ver plazo de ejecución y vigencia de pólizas de garantía		Reglas claras en los pliegos de condiciones	Informe de supervisión

Tabla 4 - Valoración del Riesgo

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

Valoración del Riesgo	Categoría
8, 9 y 10	Riesgo extremo
6 y 7	Riesgo alto
5	Riesgo medio
2, 3 y 4	Riesgo bajo

El orden de prioridades fue establecido asignando un puntaje de acuerdo con la probabilidad de ocurrencia (raro; improbable; posible; probable; casi cierto) y de su impacto (insignificante; menor; moderado; mayor; catastrófico). Los riesgos fueron clasificados teniendo cuenta su calificación de acuerdo con Tabla 2.

Tabla 2 Prioridad de tratamiento y control del riesgo

N°	actor de escogencia y calificación
iesgo > 7	iesgo Extremo: Se requiere un plan de acción etallado
<= Riesgo <= 7	iesgo Alto: Se necesita una atención mayor de la dministración
iesgo = 5	iesgo Medio: Especificar responsabilidad de la dministración
iesgo < 5	iesgo Bajo: Administrar por procedimientos de ıtina

7. ANÁLISIS QUE SUSTENTA LA EXIGENCIA DE GARANTÍAS:

Se incluirán únicamente como riesgos amparados aquellos que son propios del trámite precontractual contractual, así como el de las obligaciones y prestaciones del respectivo contrato y los que puedan ser amparados mediante póliza, carta de crédito o cualquier otro mecanismo de amparo. Dentro de estos riesgos se pueden enunciar entre otros los siguientes:

7.1. *RIESGOS DE LA ETAPA PRECONTRACTUAL:*

Tipo de Riesgo	Pólizas exigibles
La no suscripción del contrato sin justa causa por parte del proponente seleccionado. La no ampliación de la vigencia de la garantía de seriedad de la oferta cuando el término previsto en los pliegos para la adjudicación del contrato se prorrogue o cuando el término previsto para la suscripción del contrato se prorrogue, siempre y cuando esas prórrogas no excedan un término de tres meses. El retiro de la oferta después de vencido el término fijado para la presentación de las propuestas.	**Suficiencia Garantía Seriedad de la oferta:** Por un valor equivalente al 10% del valor de la propuesta y/o ítems, con una vigencia hasta la aprobación de la garantía de cumplimiento, en todo caso con una vigencia no inferior a tres (3) meses de conformidad con lo establecido en Decreto 1082 de 2015. En el evento que la propuesta sea presentada en consorcio o unión temporal, la garantía debe tomarse a nombre del consorcio o unión temporal según el caso, con la indicación de cada uno de los integrantes no a nombre de sus representantes legales y debe expresar claramente que será exigible por su valor total ante el incumplimiento en que incurran cualquiera de los integrantes del grupo proponente, en todo o en parte, derivado del incumplimiento de las obligaciones amparadas.

RIESGOS DE LA ETAPA CONTRACTUAL:

Tipo de riesgo	Pólizas exigibles
ncumplimiento total o parcial de las obligaciones nacidas del contrato, así como de su cumplimiento tardío o de su cumplimiento defectuoso, cuando ellos son imputables al Contratista garantizado. Además, comprenderá siempre el pago del valor de las multas y de la Cláusula Penal Pecuniaria que se pacten en el contrato garantizado.	**Suficiencia de la Garantía Cumplimiento del contrato:** Por un valor equivalente al veinte por ciento 20% del valor del contrato, con una vigencia a partir de la suscripción del contrato hasta el plazo de ejecución del contrato y de las prórrogas a las que hubiere lugar y dos (2) meses más.

Con ocasión de: (ii) Mala calidad del bien prestado teniendo en cuenta las condiciones pactadas en el contrato.	**Suficiencia Calidad del Bien**: Por un valor equivalente al treinta por ciento (30%) del valor del contrato, con una vigencia que cubra desde la firma del contrato hasta el plazo de ejecución del mismo y las prórrogas a las que hubiere lugar y cuatro (04) meses más, En todo caso el contratista deberá responder por la garantía mínima presunta y por vicios ocultos..
Con ocasión al no pago de las responsabilidades que tiene el contratista con sus empleados	**Suficiencia pago De Salarios y prestaciones Sociales:** Por un valor igual al cinco (5%) del valor total del mismo, por el término de vigencia del contrato y tres (3) años más
Daños ocasionados a terceros que se pudieran llegar a atribuir a la administración con ocasión de las actuaciones, hechos u omisiones de los contratistas o subcontratistas.	**Responsabilidad civil extracontractual:** por una suma equivalente a 200 SMLMV, con una vigencia igual a la ejecución del contrato, y de las prórrogas a que hubiere lugar y seis (6) meses más

8. TRATADOS O ACUERDOS INTERNACIONALES. De conformidad con lo dispuesto en la sección 4 subsección 1 del Decreto 1082 del 2015 se verificó sí la presente contratación se encuentra cobijada por un Acuerdo o tratado internacional de acuerdo con la información suministrada en el portal web de Colombia Compra.

Acuerdo commercial		dades generales del nivel nacional	Entidades especiales del nivel nacional	APLICA	NO APLICA
Alianza		Bienes y servicios	Bienes y servicios		
Pacífico		$204.659.000 **COP**	$900.659.000 **COP**		
	Chile	Servicios de construcción	Servicios de construcción		X
		$20.469.524.000 **COP**	$20.469.524.000 **COP**		
	Perú	Bienes y servicios			
		$388.921.000 **COP**			
		Servicios de construcción			
		$20.469.524.000 **COP**			
	México	Bienes y servicios	Bienes y Servicios*		
		$204.659.000 **COP**	$397,535 **USD**		X
		Servicios de Construcción*	Servicios de construcción*		
		$10'335.931 **USD**	$12'721.740 **USD**		
		Bienes y servicios	Bienes y servicios		
		$241.786.000 **COP**	$1.208.928.000 **COP**		

Canadá	Servicios de construcción	Servicios de construcción		X
	$20.469.524.000 **COP**	$38.687.607.000 **COP**		
Chile	Bienes y servicios	Bienes y servicios		X
	$204.663.000 **COP**	$900.515.000 **COP**		
	Servicios de construcción	Servicios de construcción		
	$20.466.528.000 **COP**	$20.466.528.000 **COP**		
Corea	Bienes y servicios	Bienes y servicios		X
	$292.117.000 **COP**	$1.669.240.000 **COP**		
	Servicios de construcción	Servicios de construcción		
	$20.865.500.000 **COP**	$62.596.500.000 **COP**		
stados AELC	Bienes y servicios	Bienes y servicios		
	$532.090.000 **COP**	$900.460.000 **COP**		
	Servicios de construcción	Servicios de construcción		
	$20.465.000.000 **COP**	$20.465.000.000 **COP**		
stados Unidos	Bienes y servicios	Bienes y servicios		X
Costa Rica	$241.786.000 **COP**	$752.599.000 **COP**		
	Servicios de construcción	Servicios de construcción		
	$20.868.078.000 **COP**	$20.868.078.000 **COP**		
México	Bienes y servicios*	Bienes y servicios*		X
	$84.918 **USD**	$424.592 **USD**		
	Servicios de construcción*	Servicios de construcción*		
	$11.039.387 **USD**	$13.586.938 **USD**		
Triángulo	El Salvador	Valor de la menor cuantía de la Entidad		X
	Guatemala			
Norte	Honduras			
Unión Europea	Bienes y servicios	Bienes y servicios		X

9. CLAÚSULA DE INDEMNIDAD, en la cual se pacte la obligación del contratista de mantenerla libre de cualquier daño o perjuicio originado en reclamaciones de terceros y que se deriven de sus actuaciones de sus subcontratistas o dependientes.

10. INCLUSIÓN EN EL PLAN ANUAL DE ADQUISICIONES.

Se certifica que los valores de bienes, servicios y/o obra civil, solicitados en el presente estudio y documentos previos, se encuentran incluidos en el Plan Anual de Adquisiciones de la Vigencia Fiscal del 2021.

ORIGINAL FIRMADO

_____

P.D Adaluz Castilla Castro
Coordinadora de Contratos Regional Norte (E)
COMITÉ JURIDICO ESTRUCTURADOR

_____

P.D Modesto Mendoza Silgado
ING de Alimentos
COMITÉ TÉCNICO ESTRUCTURADOR

_____

P.D Laura Anibal Santana
Presupuesto
ECONÓMICO – FINANCIERO ESTRUCTURADOR