

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 1 de 28

ÁREA RESPONSABLE	Gestión Comercial y de Proyectos.
1. DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD	<p>El CANAL REGIONAL DE TELEVISIÓN TEVEANDINA LTDA. en adelante TEVEANDINA LTDA., tiene por objeto principal la prestación y explotación del servicio de televisión regional, de conformidad con los fines y principios del servicio de televisión establecidos en las Leyes 182 de 1995, 335 de 1996 y 680 de 2001 y, así mismo, presta, opera y comercializa el servicio público de televisión regional, para lo cual desarrolla las actividades enmarcadas en la producción, coproducción, programación, emisión y comercialización, y en general todas actividades que conducen al desarrollo del objeto social para el cual fue creada como Empresa Industrial y Comercial del Estado, con sujeción a las normas especiales legales vigentes de derecho privado.</p> <p>Mediante el Decreto 878 de 1998, que aprobó los Estatutos Internos y demás reformas estatutarias, se estableció que la Entidad tiene como actividades principales, el manejo, la explotación y la comercialización del servicio de televisión dentro del territorio nacional, e igualmente, la prestación de servicios de comercialización de espacios en medios de comunicación, así como en eventos desarrollados para los mismos.</p> <p>TEVEANDINA LTDA., desarrolla su actividad contractual enmarcada dentro de los postulados del derecho privado, así como las condiciones normativas indicadas en el artículo 37 de la Ley 182 de 1995, el artículo 14 de la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 93 de la Ley 1474 de 2011 y su Manual de Contratación adoptado mediante el Acuerdo 008 de 2017 y las normas que lo modifiquen o adicionen, y para el desarrollo de su objeto principal y el funcionamiento de la Entidad, es así que para el desarrollo de su objeto social puede suscribir contratos, convenios y contratos interadministrativos, entre otros, en los cuales se obliga a ejecutar proyectos relacionados con su objeto misional y demás actividades previstas en sus estatutos.</p> <p>Asimismo, en el marco del Acuerdo 008 de 2015, se realizó reforma a los Estatutos Internos del Canal, y mediante el artículo 6. estableció las actividades que el Canal podrá ejecutar en desarrollo de su objeto social, dentro de las cuales se consagraron: "(...) 16. <i>Suscribir convenios y/o contratos para prestar servicios de asesoría e implementación en materia de comercialización, mercadeo de espacios (en medios ATL, BTL y digitales) y posicionamiento de marca en medios de comunicación y demás actividades conexas (...)</i>".</p> <p>En virtud de lo anterior, TEVEANDINA LTDA., para el desarrollo de su objeto social puede suscribir convenios y contratos interadministrativos, entre otros, en los cuales se obliga a ejecutar proyectos relacionados con su objeto misional y demás actividades previstas en sus estatutos.</p>

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 2 de 28

	<p>Que, para la vigencia 2022, Teveandina Ltda., ha suscrito contratos interadministrativos, los cuales demandan para la Entidad el atender diversas necesidades de Central de Medios, y así mismo espera suscribir nuevas negociaciones por este concepto para lo cual reserva un presupuesto a fin de cumplir con dichos servicios de manera inmediata. Dentro de los Contratos en ejecución se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Convenio Interadministrativo N° 553 de 2022 suscrito con Fondo Único de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones - FONDO UNICO DE TIC. • Recursos Propios¹ <p>Si bien es cierto que en la actualidad se encuentra vigente el contrato de prestación de servicios N° 426 de 2022 cuyo objeto está relacionado con los servicios de central de medios, no es menos cierto que este contrato se encuentra próximo a agotar, lo que motiva y a su vez justifica el adelantar un nuevo proceso público de contratación. Puesto que de manera posterior a la apertura del proceso publico de inicio de año surgieron necesidades adicionales en cuanto a servicios de centrales de medios se refiere, fue suscrito el convenio Interadministrativo N° 553 de 2022, el cual tiene dentro de sus recursos un porcentaje designado para plan de medios, cabe destacar que estos no fueron contemplados en el proceso anterior, es por lo que los recursos del actual contrato vigente resulta insuficiente para dar atención a las nuevas necesidades durante la vigencia 2022.</p> <p>¿Qué es el servicio de Central De Medios?</p> <p>El plan de medios es la planificación estratégica y programación de los medios publicitarios seleccionados para la difusión de una campaña de comunicación. “ El objetivo es hacer llegar los mensajes publicitarios al mayor número de personas del público objetivo. Esto se hace por medio de la selección de los medios y soportes más adecuados para cada ocasión y buscando siempre el menor costo posible y el mayor alcance en la difusión</p> <p>Es necesario mencionar que la Entidad no cuenta con la capacidad técnica instalada suficiente para atender este requerimiento en su totalidad.</p> <p>Por lo anterior, y para dar cumplimiento a los compromisos antes mencionados, en especial en lo que compete a los servicios como central de medios para la creación, planeación, ejecución y evaluación de las estrategias de comunicación y plan de medios se hace necesario que TEVEANDINA LTDA., adelante un proceso de selección público de acuerdo con lo establecido por su manual de contratación para contratar una empresa que preste el servicio especializado de central de medios, con experiencia en sector para cumplir con el objeto ya descrito.</p>
--	--

¹ La fuente de financiación que da cuenta de recursos propios se tiene estipulado para atender las necesidades futuras de Contratos y/o Convenios suscritos o a suscribir por parte de la entidad que constituyan la necesidad de atender servicios propios de central de medios y que a la suscripción del contrato derivado del futuro proceso público no se encuentren en ejecución.

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 3 de 28

	<p>En consecuencia, la Entidad requiere realizar un proceso objetivo y transparente de selección en la modalidad de OFERTA POR INVITACIÓN teniendo en cuenta la especificidad técnica y el hecho de actuar como Ejecutor en el desarrollo de Convenios y en este caso específico del Contrato Interadministrativo suscrito con MinDeportes y el Convenio Interadministrativo suscrito con el Fondo Único de Tic, y a su vez que permita escoger el proponente que acredite las calidades técnicas, financieras y jurídicas para llevar a cabo las necesidades del canal frente a los servicios de central de medios que debe cubrir en el marco de los contratos y/o convenios Interadministrativos suscritos a lo largo de lo que resta de la vigencia 2022.</p>						
2. OBJETO DE LA CONTRATACIÓN	<p>Prestar los servicios como central de medios para la creación, planeación, ejecución y evaluación de las estrategias de comunicación y plan de medios para los Contratos y/o Convenios Interadministrativos suscritos por Teveandina Ltda. Todo de conformidad con la naturaleza del servicio y la propuesta presentada por el contratista, la cual hace parte de la presente contratación.</p>						
3. OBLIGACIONES DEL FUTURO DEL CONTRATISTA	<p>El CONTRATISTA se obliga con TEVEANDINA LTDA., a dar cumplimiento de las siguientes obligaciones y actividades:</p> <p>3.1 OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA:</p> <p>3.1.1. Obligaciones concernientes al equipo mínimo requerido:</p> <p>1. El CONTRATISTA debe contar con el siguiente equipo humano mínimo, con capacidad para desempeñar los siguientes roles:</p> <p>a. <u>Coordinador de Medios, ATL y digital:</u></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #f4a460;"> <th style="text-align: left;">FORMACIÓN</th> <th style="text-align: left;">EXPERIENCIA GENERAL</th> <th style="text-align: left;">EXPERIENCIA ESPECIFICA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> Professional en comunicación social, mercadeo y publicidad, administración de empresas o carreras afines. </td> <td> Mínimo cinco (5) años de experiencia contados a partir de la terminación y aprobación del pensum académico de educación superior, en el área de comunicaciones, publicidad, servicio al cliente/usuario, planeación estratégica y medios. </td> <td> Cinco (5) años como director de cuentas y/o de medios en cargos que manejen medios de comunicación masivos o en centrales de medios. </td> </tr> </tbody> </table> <p>b. <u>Junior Campaign Manager ATL Y DIGITAL:</u></p>	FORMACIÓN	EXPERIENCIA GENERAL	EXPERIENCIA ESPECIFICA	Professional en comunicación social, mercadeo y publicidad, administración de empresas o carreras afines.	Mínimo cinco (5) años de experiencia contados a partir de la terminación y aprobación del pensum académico de educación superior, en el área de comunicaciones, publicidad, servicio al cliente/usuario, planeación estratégica y medios.	Cinco (5) años como director de cuentas y/o de medios en cargos que manejen medios de comunicación masivos o en centrales de medios.
FORMACIÓN	EXPERIENCIA GENERAL	EXPERIENCIA ESPECIFICA					
Professional en comunicación social, mercadeo y publicidad, administración de empresas o carreras afines.	Mínimo cinco (5) años de experiencia contados a partir de la terminación y aprobación del pensum académico de educación superior, en el área de comunicaciones, publicidad, servicio al cliente/usuario, planeación estratégica y medios.	Cinco (5) años como director de cuentas y/o de medios en cargos que manejen medios de comunicación masivos o en centrales de medios.					



SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
	Página: 4 de 28

FORMACIÓN	EXPERIENCIA GENERAL	EXPERIENCIA ESPECIFICA
Profesional en Comunicación Social, Mercadeo y Publicidad, Administración de Empresas o carreras afines.	Mínimo (3) años de experiencia contados a partir de la terminación y aprobación del pensum académico de educación superior, en áreas de publicidad, mercadeo, comunicaciones o medios.	Dos (2) años en compra e implementación de campañas de publicidad y medios en Tv, radio y plataformas digitales de subasta (Google – Facebook – compra programática), entre otras.

El equipo humano antes descrito debe llevar cabo las actividades relacionadas a continuación:

- a) El equipo de medios, presentado por el CONTRATISTA, se debe involucrar y presentar propuestas sobre la implementación de piezas complementarias que se considere pertinentes para alcanzar los objetivos expuestos, siempre y cuando su elaboración no vaya en contra de los lineamientos de la marca enmarcados en el manual o exceda el presupuesto asignado para la ejecución del contrato.
- b) Entregar al Supervisor del Contrato todos los documentos, reportes escritos, desarrollo de herramientas estratégicas, análisis de competencia, revisión de tendencias, información de consumidor, entre otros, que se hayan realizado y aportado durante la fase de planeación y en general durante la ejecución del Contrato. La entrega de la información debe realizarse con los informes mensuales si hubo lugar a ellos.
- c) Elaborar y entregar mensualmente al supervisor del Contrato, un informe cualitativo y cuantitativo que le permita evaluar los resultados de su inversión en cada una de las campañas y medios de comunicación que se autoricen. Para estos efectos, el CONTRATISTA deberá contar con las principales herramientas, estudios y aplicaciones necesarias, como lo son el EGM, IBOPE, ECAR, herramientas de medición digital y otras. Entregar un informe de cierre consolidado
- d) Entregar al supervisor del contrato un estudio completo de cada uno de los target y competencia que maneje el cliente para cada campaña de la percepción de los ciudadanos respecto a las campañas institucionales implementadas en la entidad que contemple: Post test: estudio cuantitativo donde se evalúe las personas que vieron la campaña, en qué medios, cuántos ciudadanos fueron persuadidos con el mensaje y qué cambios de actitudes y hábitos logran manifestar los ciudadanos con los mensajes vistos, así como el cumplimiento de los indicadores propuestos.

3.1.2 Obligaciones concernientes a la AGENCIA DE MEDIOS:

1. Para las campañas se debe tener en cuenta:
 - a) Realizar a solicitud de TEVEANDINA la entrega de los documentos, reportes escritos, desarrollo de herramientas estratégicas, análisis de competencia, revisión de tendencias, información de consumidor, estrategia digital, entre otros, que se hayan realizado y aportado durante la fase de planeación y en general durante la ejecución del objeto contractual para LA ENTIDAD.
2. La creación de campañas comprende las siguientes actividades:
 - a) Presentación argumentada para cada campaña de manera integral, la cual debe incluir:
 - Mínimo los siguientes aspectos clave del brief (Ej. antecedentes, grupo objetivo, datos relevantes de la competencia, objetivos de comunicación, objetivos estratégicos, entre otros, target, consumo de medios)
 - Propuesta de medios y canales sugeridos para la divulgación de la campaña: medios 360°, tanto internos como externos de EL CLIENTE (según corresponda, de acuerdo con los objetivos de la campaña).
 - KPI`S Propuestos
3. Las campañas podrán ser de tipo:
 - **Institucional:** Comunicación y divulgación externa e interna sobre productos, servicios, gestión, direccionamiento estratégico y demás información necesaria para el posicionamiento de la empresa, eventos, imagen y marca hacia los grupos de interés.
 - **Digital:** Donde la fortaleza sean los contenidos para redes sociales.
4. La creación del plan de medios comprende las siguientes actividades:
 - a) Elaborar el análisis y listado de medios (digitales, prensa, OHH, TV y radio) idóneos para la transmisión de los mensajes de comunicación, divulgación, educación, posicionamiento y gestión reputacional, de acuerdo con el concepto comunicacional de la campaña creativa.
 - b) Realizar un análisis y diagnóstico de EL CLIENTE y con base en esto, elaborar y proponer estrategias para realizar de manera asertiva, la divulgación de las piezas

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 6 de 28

	<p>de las campañas (Audiovisuales, piezas gráficas, cuñas, contenidos para prensa, revistas y digital, etc.) a los diferentes grupos de interés definidos por LA ENTIDAD.</p> <ul style="list-style-type: none"> c) Soportar el plan de medios de cada campaña con estudios de mercado y herramientas especializadas y reputadas en medios de comunicación masivos y digitales a nivel nacional, tales como: IBOPE, EGM, TGI, COMSCORE, ECAR y estudios propios, entre otros. d) Garantizar que los medios seleccionados para cada uno de los planes de medios se adapten a las características de cada uno de los segmentos o grupos de interés del cliente, a quien va dirigida la campaña y soportarlo con herramientas. e) Definir a solicitud de LA ENTIDAD, la frecuencia (número de veces que queremos que este público reciba el mensaje), alcance (número de personas del público objetivo) y posicionamiento (nivel de efecto o impacto que se quiere alcanzar en la memoria de los grupos de interés) y cobertura de los medios de comunicación propuestos en el plan de medios. f) Presentar la programación y distribución del presupuesto asignado para cada campaña y planes de medios. g) Definir y presentar a TEVEANDINA, los indicadores y herramientas a través de los cuales se va a realizar la medición del impacto de cada uno de los planes de medios y los objetivos de comunicación de la campaña. Así como los resultados y recomendaciones de las mediciones realizadas h) Presentar un informe por cada campaña y plan de medios con el presupuesto asignado y ejecutado, objetivos, medios utilizados, especificando: cobertura, frecuencia, alcance y números de inserciones o apariciones, KPI` S. i) Presentar para aprobación cada uno de los planes de medios a TEVEANDINA LTDA. j) Realizar la divulgación de la campaña creativa de acuerdo con cada uno de los planes de medios solicitados aprobados y programados por LA ENTIDAD. k) Realizar todas las actividades necesarias para divulgar el plan de medios que apruebe LA ENTIDAD, a través del supervisor del Contrato. l) Desarrollar mediciones del alcance, cobertura, frecuencia, generación de leads, entre otros, de los mensajes institucionales emitidos por parte de proveedores y presentar informe correspondiente al supervisor del Contrato durante el desarrollo y a la culminación de cada campaña. m) Seleccionar los espacios de prensa, programación de TV o radio, piezas exteriores y medios digitales, entre otros, en los que se van a insertar o publicar los diferentes mensajes. Presentar ventajas y desventajas para cada uno de los
--	---

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 7 de 28

	<p>medios propuestos y análisis comparativo de las inversiones en los mix de medios.</p> <ul style="list-style-type: none"> n) Controlar y realizar seguimiento para que la pauta sea emitida en los diferentes medios, en los horarios, días y espacios establecidos y ordenados por LA ENTIDAD, y notificar inmediatamente en el caso de identificar pauta no emitida a TEVEANDINA LTDA. o) Garantizar y supervisar la ejecución del plan de medios de las distintas campañas de comunicación, divulgación, educación, posicionamiento y gestión reputacional que se elaboren, para lo cual deberá disponer de todo el equipo de trabajo necesario para ello y de las herramientas tecnológicas que se requieran. p) Presentar el cronograma detallado de cada uno de los planes de medios solicitados por EL CLIENTE, a TEVEANDINA LTDA. q) Presentar Flow por cada plan de medios con su respectivo alcance y soportes de la recomendación r) Informe de postbuy con las respectivas implementaciones y/o soportes de pauta emitida. s) Presentar el presupuesto detallado del plan de medios por cada campaña, discriminado por medios de comunicación, kpis esperados, alcance, costo por impacto, costo por lead, entre otros; definidos por LA ENTIDAD, para aprobación previa por parte del supervisor del Contrato. t) Definir y presentar al Supervisor del Contrato, los indicadores y herramientas que permitan medir la efectividad de la campaña y el plan de medios para un manejo eficiente de los recursos y objetivos de la entidad. u) Programar, distribuir y optimizar el presupuesto disponible entre los diferentes medios seleccionados durante el plazo de duración de cada campaña. <p>5. ENTREGABLES:</p> <p>El CONTRATISTA debe hacer entrega de:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Documentos, actas, reportes escritos, análisis de competencias, revisión de tendencias, información de consumidor, resultados de las herramientas aplicadas, entre otros, que se hayan realizado y aportado durante la fase de planeación y en general, durante la ejecución del contrato. b) Análisis de categorías y segmentos de estudios como: estudios generales de medios (EGM), estudio continuo de audiencia radial (ECAR), IBOPE, TGI, COMSCORE,
--	---

estudios propios y otros estudios necesarios que se hayan realizado en la ejecución del contrato.

- c) Y demás entregables que se hayan desarrollado en el marco del contrato o en los formatos que requiera la Entidad.

3.1.3 Obligaciones concernientes a la Fase de Administración:

- a) Entregar a TEVEANDINA LTDA copia (ejemplares) de las publicaciones impresas y/o copia de las pautas y certificaciones de la emisión de la pauta realizadas en los diferentes medios de acuerdo con los requerimientos de cada proceso y codificación de campañas.
- b) Proponer y ejecutar el plan de medios para cada campaña teniendo en cuenta el contenido, el propósito del mensaje y la población a la cual va dirigido (grupos de interés).
- c) Presentar cotización en el evento de requerir servicios de monitoreo de medios, esta deberá ser presentada dentro de los tres días hábiles siguientes a la solicitud para aprobación del Supervisor. La Entidad se reserva el derecho de revisar la cotización cuando advierta que la misma no refleja el comportamiento actual del sector y mercado.
- d) Deberá cumplir con las condiciones de porcentaje (%) ofrecido sobre el valor del Contrato para "Bonificaciones y Free Press", poniendo a consideración de LA ENTIDAD las propuestas de free press en los diferentes medios de comunicación (prensa, radio, TV y digital), así como propuestas para apariciones de EL CLIENTE (Especiales, separatas, entrevistas, entre otros) sin que genere costo alguno. Esta obligación se dará por cumplida cuando el mínimo del porcentaje ofrecido se consuma durante toda la vigencia de este, previa aprobación del supervisor y previa comprobación de los soportes entregados en la frecuencia y formatos establecidos por LA ENTIDAD al inicio del contrato. De identificarse que el porcentaje ofrecido por el CONTRATISTA está por debajo de lo propuesto, se aplicarán las cláusulas establecidas en el presente contrato. Para el caso que el porcentaje ofrecido supere lo propuesto, siendo favorable para LA ENTIDAD, se entenderá que es un valor agregado del CONTRATISTA y no generará ningún costo o recargo adicional para la entidad.

PORCENTAJE MÍNIMO DE BONIFICADOS Y FREE PRESS
--

16%

Nota: El porcentaje de bonificados y free press NO aplica sobre el presupuesto que sea ordenado en pauta en las pantallas de Canal Trece ni en los servicios especiales.

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 9 de 28

	<p>e) Conceder el mayor porcentaje de descuento a TEVEANDINA LTDA., sobre el valor que el proponente facture por los servicios de divulgación.</p> <p>f) Presentar cotizaciones frente a servicios especiales de medios cuando estos sean requeridos por la entidad, dentro de los tres días hábiles siguientes a la solicitud para revisión y aprobación del Supervisor. La Entidad se reserva el derecho de revisar la cotización cuando advierta que la misma no refleja el comportamiento actual del sector y mercado.</p> <p>Nota 1: El porcentaje de descuento NO podrá ser inferior al (6%).</p> <p>Nota 2: La base para aplicar el porcentaje de descuento será el valor facturado por cada uno de los medios.</p> <p>Nota 3: El porcentaje de descuento otorgado debe discriminarse en la factura emitida por la Agencia a TEVEANDINA LTDA.</p> <p>Nota 4: El Contratista NO aplicará este descuento a la pauta solicitada en las pantallas de Canal Trece. Para este caso la entidad la entidad reconocerá un porcentaje del 8% por concepto de administración.</p> <p>Nota 5: De igual manera Tevenadina Ltda. no reconocerá descuentos por volumen ni incentivos comerciales, para pauta ordenada en las pantallas de Canal Trece ni servicios especiales.</p> <p>Nota 6: El valor proyectado para pauta en las pantallas de Canal Trece oscila entre 600 y 800 millones de pesos del presupuesto total del contrato.²</p>
<p>4. MODALIDAD DE CONTRATACIÓN</p>	<p>Dada la naturaleza y cuantía del objeto a contratar, se concluye que la modalidad bajo la cual la Entidad debe adelantar el proceso de selección es la de "OFERTAS POR INVITACIÓN ", para lo cual se tendrá en cuenta lo previsto en los artículos 34 y 35 del Manual de Contratación de la Entidad adaptado mediante Acuerdo No. 008 de 2020, los cuales contemplan:</p> <p><i>"(...) ARTÍCULO 34. OFERTAS POR INVITACIÓN. Es una modalidad por la cual TEVEANDINA LTDA. previo agotamiento de la etapa de planeación, realizará invitación a los posibles proponentes para la celebración de contratos de mayor cuantía, en los siguientes eventos:</i></p> <p>1. <i>Cuando el Canal actué en calidad de mandatario en virtud de contratos de administración delegada.</i></p>

² Valor estipulado y a comprometer por parte del Convenio Interadministrativo No. 553 de 2022 suscrito con el Fondo Único de Tics, para atender este tipo de servicio y que es propio de una central de medios.



SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
	Página: 10 de 28

	<p>2. Cuando el Canal actúe como ejecutor en el desarrollo de convenios o contratos interadministrativos.</p> <p>3. Cuando el Canal actúe como ejecutor de proyectos y/o prestador de servicios a particulares. (...)</p> <p>"Artículo 35. TRÁMITE DEL PROCESO DE OFERTAS POR INVITACIÓN.</p> <p><i>(...) El área que solicita la contratación con el acompañamiento del área jurídica procederá a realizar la invitación escrita a presentar propuesta a cada uno de los eventuales proveedores determinados por el área en la que surge la necesidad, la cual podrá remitirse por cualquier medio físico o electrónico.</i></p> <p><i>Se deberá realizar la invitación como mínimo a tres (3) y máximo a diez (10) proveedores. (...)</i></p>								
5. ESTUDIO DE MERCADO	<p>La entidad realizó un estudio del sector, por consiguiente, se desarrolló el formato establecido al interior de la entidad de "Análisis del Sector", el cual se anexa al presente estudio.</p> <p>VER: ANEXO ANÁLISIS DEL SECTOR- ESTUDIO DE MERCADO.</p>								
6. REQUISITOS HABILITANTES	<p>De acuerdo con lo establecido en el numeral 1 del artículo 5 de la Ley 1150 de 2007, la capacidad jurídica y las condiciones de experiencia, la capacidad financiera y de organización de los proponentes serán objeto de verificación de cumplimiento como requisitos habilitantes para la participación en el proceso de selección y no otorgarán puntaje. En consecuencia, la entidad verificará los factores establecidos como HABILITADO o NO HABILITADO.</p> <p>Los proponentes interesados en la presente convocatoria deberán acreditar los requisitos de verificación que a continuación se describen:</p> <table border="1"><thead><tr><th>FACTORES</th><th>RESULTADO DE VERIFICACIÓN</th></tr></thead><tbody><tr><td>JURÍDICOS</td><td>HABILITADO/ NO HABILITADO</td></tr><tr><td>FINANCIEROS</td><td>HABILITADO / NO HABILITADO</td></tr><tr><td>TÉCNICOS</td><td>HABILITADO / NO HABILITADO</td></tr></tbody></table> <p>6.1. Requisitos Habilitantes Jurídicos</p> <p>Teniendo en cuenta lo dispuesto en el artículo 6 de la Ley 80 de 1993, la entidad verificará que los</p>	FACTORES	RESULTADO DE VERIFICACIÓN	JURÍDICOS	HABILITADO/ NO HABILITADO	FINANCIEROS	HABILITADO / NO HABILITADO	TÉCNICOS	HABILITADO / NO HABILITADO
FACTORES	RESULTADO DE VERIFICACIÓN								
JURÍDICOS	HABILITADO/ NO HABILITADO								
FINANCIEROS	HABILITADO / NO HABILITADO								
TÉCNICOS	HABILITADO / NO HABILITADO								

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 11 de 28

	<p>proponentes que participen en el proceso de selección se encuentren capaces legalmente para obligarse a cumplir el objeto del contrato y que no estén incurso en inhabilidades o incompatibilidades que impidan la celebración del contrato, derivadas de la ley.</p> <p>Para la verificación de este requisito habilitante, sin perjuicio de la normatividad aplicable, se tendrá en cuenta lo dispuesto en el "<i>Manual para determinar y verificar los requisitos Habilitantes en los Procesos de Contratación</i>", expedido por Colombia Compra Eficiente - CCE.</p> <p style="text-align: center;">6.2. Requisitos Habilitantes Financieros</p> <p>El estudio financiero de las propuestas no tiene ponderación alguna, se efectúa con el fin de medir la fortaleza financiera del interesado, e indica si la propuesta está HABILITADA o NO HABILITADA.</p> <p>La entidad realizará la verificación de los requisitos habilitantes financieros de los proponentes individuales y los integrantes de los Proponentes Plurales.</p> <p>Para que un proponente se considere habilitado, se requiere que cumpla con los indicadores solicitados en el presente numeral.</p> <p>Toda la información financiera deberá ser presentada en moneda legal colombiana. Cada uno de los oferentes y de los integrantes del Consorcio o Unión Temporal (en caso de que la oferta sea presentada en esta modalidad), deberá adjuntar en su propuesta, la información tomada de los estados financieros a diciembre 31, así:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estados financieros a 2019, 2020 o 2021, teniendo en cuenta el mejor año fiscal de acuerdo con el decreto 1041 del 21 de junio de 2022, especificando el activo corriente, activo fijo, pasivo corriente y pasivo a largo plazo (Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados Integral, Flujo de Caja y Estado de Cambios en el Patrimonio) firmados por la oferente persona natural o por el Representante Legal de la persona jurídica, el contador, y revisor fiscal de la empresa (cuando aplique), y cumpliendo con lo establecido en el artículo 38 de la Ley 222 de 1995. • Certificación de los Estados Financieros según artículo 37 de la Ley 222 de 1995, firmados por la persona natural o el representante legal de la persona jurídica y el contador que haya preparado los estados financieros. • Dictamen de la revisoría fiscal (cuando aplique). • Revelaciones a los Estados Financieros. • Indicadores financieros, según FORMATO INDICADORES FINANCIEROS.
--	---

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 12 de 28

	<ul style="list-style-type: none"> • Certificados de vigencia de inscripción y antecedentes disciplinarios del Contador, y del Revisor Fiscal (cuando aplique), expedidos por la Junta Central de Contadores, con fecha no mayor a noventa (90) días calendario, anteriores a la fecha del cierre del presente proceso de contratación y fotocopia de la tarjeta profesional. • Declaración de renta del año gravable 2020. <p>Para el caso de las propuestas presentadas por proponentes plurales, cada uno de sus integrantes deberá allegar la misma documentación y requisitos mencionados, según corresponda.</p> <p>El oferente indicará su identificación tributaria e información sobre el régimen de impuestos al que pertenece, para lo cual aportará con la oferta copia del Registro Único Tributario (RUT); las personas jurídicas o naturales integrantes de un Consorcio o Unión Temporal acreditarán individualmente este requisito, cuando intervengan como responsables del impuesto sobre las ventas, por realizar directamente la prestación de servicios gravados con dicho impuesto. Lo anterior, conforme al artículo 368 del Estatuto Tributario, en concordancia con el artículo 66 de la Ley 488 de 1998, que adicionó el artículo 437 del mismo Estatuto. En caso de Consorcio o Uniones Temporales cada uno de sus integrantes deberá aportar el RUT.</p> <p>En caso de que el Consorcio o Unión Temporal sea adjudicatario de la contratación, procederá a adquirir un Número de Identificación Tributaria (NIT) y allegará la respectiva certificación.</p> <p>TEVEANDINA LTDA. Verificará la capacidad financiera y patrimonial de los oferentes que asegure a la Entidad la ejecución sin riesgos económicos del objeto a contratar, para lo cual debe cumplir con los siguientes rangos financieros:</p> <p>a. CAPITAL TRABAJO: Activo corriente – pasivo corriente.</p> <p>El capital de trabajo debe corresponder a un cuarenta y cinco por ciento (45%) del presupuesto oficial de la presente contratación para calificar como CUMPLE, de lo contrario será calificado con el término NO CUMPLE y su propuesta será rechazada.</p> <p>b. ÍNDICE DE LIQUIDEZ: Un índice de liquidez mayor o igual a uno punto dos (1.2) para calificar como CUMPLE, de lo contrario será calificado con el término NO CUMPLE y su propuesta será rechazada, el cual se obtiene de la siguiente manera:</p> <p style="text-align: center;">Índice de Liquidez = Activo Corriente / Pasivo Corriente > ó = 1.2</p>
--	---

SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
	Página: 13 de 28

c. **ENDEUDAMIENTO:** Un grado de compromiso del activo frente a los acreedores igual o inferior al **60%** para calificar como **CUMPLE**, de lo contrario será calificado con el término **NO CUMPLE** y su propuesta será rechazada. El presente rango se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Índice de Endeudamiento} = (\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}) < \text{ó} = 60\%$$

d. **PATRIMONIO TOTAL:** Patrimonio total que corresponda mínimo al cincuenta y cinco por ciento (**55%**) del presupuesto oficial de la presente contratación. Para calificar como **CUMPLE**, de lo contrario será calificado con el término **NO CUMPLE** y su propuesta será rechazada.

NOTA: En el caso de los Consorcios o Uniones Temporales, los anteriores índices se calcularán sumando los correspondientes Activos y Pasivos de sus integrantes, ponderados de acuerdo con el porcentaje de participación de cada uno. Se deberá indicar la participación de cada uno de los integrantes de los Consorcios o Uniones Temporales.

Para aquellos índices que se solicitan en números decimales se usara el método general de redondeo con la cifra decimal como se ve en el siguiente ejemplo:

1,45 = 1,5: Si el primer decimal es igual o mayor que 5 se redondea la cifra hacia arriba.

1,44 = 1,4: Si el primer decimal es igual o menor que 4 se redondea la cifra hacia abajo.

Para aquellos índices que se solicitan en números enteros se usara el método general de redondeo con la cifra decimal como se ve en el siguiente ejemplo:

59,5% = 60%: Si el decimal es igual o mayor que 5 se redondea la cifra hacia arriba.

59,4% = 59%: Si el decimal es igual o menor que 4 se redondea la cifra hacia abajo.

En caso de requerirse aclaraciones sobre los datos consignados en los diferentes anexos, TEVEANDINA LTDA. las solicitará, **para lo cual el oferente cuenta con el término perentorio que fije la entidad para proporcionarla** en el tiempo establecido para ello, so pena de rechazo de la oferta.

6.3. CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Los oferentes individuales como los integrantes que conformen los oferentes plurales deberán acreditar una capacidad organizacional con el cumplimiento de los siguientes indicadores, los cuales miden el rendimiento de las inversiones y la eficiencia en el uso de activos del interesado.

INDICADOR	MARGEN SOLICITADO	REQUERIMIENTO
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	Utilidad Operacional/Patrimonio $o \times 100 > o = \text{al } 11\%$	La rentabilidad sobre el patrimonio, acreditada por el oferente debe ser <u>Mayor o igual a ≥ 0.11</u>
RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO	Utilidad Operacional/Activo Total $\times 100 > o = \text{al } 4\%$	La rentabilidad sobre el activo total, acreditada por el oferente debe ser <u>Mayor o igual a $\geq 0,04$</u>

6.4. Requisitos Habilitantes Técnicos

6.5. Relación de experiencia o contratos ejecutados

La Entidad requiere que el proponente acredite la experiencia en **mínimo tres (3) y máximo cinco (5)** contratos, donde al menos uno de ellos haya sido en el sector público, a través de certificaciones de contratos y/o actas de liquidación que hayan sido ejecutados anteriores a la fecha de cierre del proceso y cuyo objeto esté relacionado con: **Servicios de central de medios o implementación de estrategias de divulgación y promoción en medios de comunicación** y cuya sumatoria, sea igual o superior al 100% del presupuesto oficial asignado por la Entidad. En caso contrario la propuesta se evaluará como **NO HABILITADA**.

En caso de que el proponente relacione en el FORMATO - EXPERIENCIA DEL PROPONENTE más de los cinco (5) contratos requeridos, la Entidad tendrá en cuenta los de mayor valor, que cumplan los parámetros establecidos en este documento.

El valor de los contratos con los que se acredita la experiencia general se actualizará a pesos del año 2022. Dicha actualización se hará utilizando el SMLMV así:

- Se tomará el valor del contrato al momento de la terminación y se divide por el valor del SMLLV del año correspondiente a la misma terminación.

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 15 de 28

	<ul style="list-style-type: none"> • El número de salarios así obtenido se multiplica por el valor del SMMLV del año 2022. <p>Para el caso de los proponentes plurales, consorcio o unión temporal, lo anterior deberá acreditarse mediante certificaciones y/o actas de liquidación aportadas por uno o más de sus integrantes. Al igual que los proponentes singulares, los proponentes plurales tendrán el mismo límite de mínimo tres (3) y máximo cinco (5) certificaciones según las condiciones indicadas. En el caso en que uno solo de los integrantes del proponente plural, consorcio o unión temporal, acredite la totalidad de la experiencia, este integrante deberá contar con el mayor porcentaje de participación.</p> <p>La experiencia adquirida en la ejecución de un contrato en consorcio o unión temporal será tenida en cuenta de acuerdo con el porcentaje de participación en el consorcio o unión temporal.</p> <p>Cuando el objeto del contrato que se pretende hacer valer como experiencia incluya bienes o servicios diferentes a los requeridos por la Entidad, deberá establecerse en la respectiva certificación o acta de liquidación, el valor de cada uno de los bienes o servicios suministrados, para que la entidad realice la respectiva verificación de experiencia, con los elementos que guarden relación con los requisitos de la presente contratación.</p> <p>TEVEANDINA LTDA. se reserva el derecho de verificar la información suministrada por el proponente y de solicitar las aclaraciones que considere convenientes</p> <p>Los contratos verbales no serán tenidos en cuenta para acreditar experiencia. No serán válidas las certificaciones expedidas por el mismo contratista.</p> <p style="text-align: center;">6.5.1. Necesidad de Certificaciones de Experiencia/liquidaciones y sus Características</p> <p>Por las características del objeto a contratar se requiere verificar la experiencia en los términos descritos en el numeral anterior Relación de Experiencia o Contrato Ejecutado, para lo cual se exige aportar las certificaciones de los contratos que se pretende hacer valer, las cuales deberán contener como mínimo la siguiente información:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación de cada uno de los contratos. 2. Nombre o razón social del contratante. 3. Nombre o razón social del contratista. 4. Objeto del contrato. 5. Fecha de inicio (Indicar día, mes y año) 6. Fecha de terminación (Indicar día, mes y año). 7. Valor del contrato en pesos y/o en SMMLV
--	---

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 16 de 28

	<p>8. La certificación debe venir debidamente suscrita por la persona facultada para expedir dicho documento.</p> <p>9. Si la certificación incluye varios contratos, se deberán indicar los requisitos aquí exigidos para cada uno de ellos y se ponderará por contrato suscrito relacionado.</p> <p>10. Si la certificación incluye el contrato principal con sus adiciones, se entenderá como un solo contrato certificado.</p> <p>11. Porcentaje del valor que ejecutó como miembro de un Consorcio, Unión Temporal, Sociedad de Objeto Único, Empresa Unipersonal o Sociedades en general (Si es el caso).</p> <p>12. Si se llegaren a presentar certificaciones de origen extranjero estas deberán cumplir con alguno de los siguientes aspectos: a) Consularización y apostillaje conforme con los presentes pliegos de condiciones; y b) Notariado en el país de origen</p> <p style="text-align: center;">6.5.2. Necesidad de Actas de Liquidación y sus Características</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación del contrato. 2. Nombre o razón social del contratante. 3. Nombre o razón social del contratista. 4. Objeto del contrato. 5. Fecha de inicio (Indicar día, mes y año) 6. Fecha de terminación (Indicar día, mes y año). 7. Valor del contrato en pesos y/o en SMMLV 8. El Acta debe venir debidamente suscrita por la persona facultada para expedir dicho documento. 9. Porcentaje del valor que ejecutó como miembro de un Consorcio, Unión Temporal, Sociedad de Objeto Único, Empresa Unipersonal o Sociedades en general (Si es el caso). <p>Notas:</p> <p>No se aceptarán auto certificaciones.</p> <p>No se tendrán en cuenta las certificaciones de contratos en ejecución.</p> <p>No se aceptan certificaciones con enmendaduras o que presenten inconsistencias.</p> <p>La entidad no acepta que cada renovación automática de un contrato se cuente como un nuevo contrato, en razón que el contrato es uno solo y el hecho de prorrogarlo o adicionarlo no significa que se celebre un nuevo negocio contractual. De esta forma su cumplimiento se verifica desde el</p>
--	--

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 17 de 28

	<p>inicio hasta la culminación de este, entendiéndose que ha finalizado cuando ha terminado su última renovación.</p> <p>En los contratos certificados que fueron ejecutados como miembro de consorcio, en unión temporal, sociedad de objeto único, empresa unipersonal o sociedades en general, deberá indicarse el porcentaje de participación de cada uno de ellos en dicho contrato, valor que debe discriminarse en pesos colombianos y será el que se aplique al proponente para verificar la experiencia teniendo en cuenta lo señalado en este numeral.</p> <p>Cuando exista diferencia entre la información relacionada en el formato y la consagrada en los soportes presentados, o el formato no incluya información de la cual se aportó el soporte, prevalecerá la información contenida en los soportes allegados</p> <p>Cuando se presenten certificaciones con prestación del servicio simultáneo, en la misma u otras entidades o empresas y de igual manera cuando se acredite la experiencia por contratos realizados en un mismo periodo de tiempo, la entidad tendrá en cuenta para efectos de la evaluación, todo el tiempo certificado, sin importar que se superpongan los periodos de tiempo.</p> <p>LAS COPIAS DE CONTRATOS, RELACIÓN DE CONTRATOS, REFERENCIAS COMERCIALES, ENTRE OTROS, SÓLO SE ACEPTARÁN COMO DOCUMENTOS ACLARATORIOS DE LAS CERTIFICACIONES DE EXPERIENCIA Y CUMPLIMIENTO PRESENTADAS Y NO COMO DOCUMENTOS PARA ACREDITAR LA INFORMACIÓN EXIGIDA EN LAS MISMAS.</p> <p>En caso de que una certificación incluya varios contratos, se contabilizará cada contrato certificado de manera individual.</p> <p>En caso de que la experiencia requerida se encuentre englobada en un contrato general con un objeto diferente, la certificación deberá discriminar los montos específicos de cada experiencia acreditada.</p> <p>En el evento en que el proponente no cuente con una certificación con toda la información antes descrita, podrá adjuntar la siguiente documentación:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ La fecha de iniciación de la ejecución del contrato se podrá acreditar con la copia del acta de iniciación, de la orden de iniciación o con el documento previsto en el contrato. ❖ La fecha de terminación de la ejecución del contrato se podrá acreditar con copia del acta de terminación, acta de liquidación o con el documento previsto en el contrato. ❖ Las fechas de suspensión o reanudación, se podrán acreditar con copia de las actas respectivas.
--	---

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 18 de 28

Nota: No se aceptarán los documentos de soporte sin la certificación y/o acta de liquidación correspondiente.

Cada certificación por presentar como experiencia del oferente debe ser expedida por la entidad o empresa contratante, salvo en aquellos contratos en que la entidad contratante sea TEVEANDINA LTDA., en cuyo caso solamente se relacionará la información solicitada.

6.5.3. Experiencia para los Proponentes sin Domicilio ni Sucursal en Colombia

El valor de la sumatoria de los contratos presentados para acreditar la experiencia de los proponentes extranjeros sin sucursal y domicilio en Colombia debe ser igual o superior al CIEN POR CIENTO (100%) DEL PRESUPUESTO OFICIAL DEL PRESENTE PROCESO, en caso contrario la propuesta se evaluará como **NO HABILITADA**.

La conversión a valor presente para toda la información presentada se debe hacer con el valor del salario mínimo mensual legal vigente (SMMLV) en la fecha de terminación del contrato respectivo.

Utilizando la siguiente fórmula:

$$VP = \left(\frac{Vo}{SMLFT} \right) \times SMLFC$$

Dónde:

VP = Valor presente de los Contratos Celebrados

Vo = Valor total de los contratos a la fecha de terminación

SMLFT = Salario mínimo mensual legal vigente a la fecha de terminación de los contratos

SMLFC = Salario mínimo mensual legal vigente a la fecha de cierre del presente proceso.

La información deberá ser presentada en moneda legal colombiana, en este orden, cuando el valor de los contratos esté expresado en monedas extranjeras, éste deberá convertirse en Pesos Colombianos, siguiendo el procedimiento que a continuación se describe:

- Si está expresado originalmente en Dólares de los Estados Unidos de Norte América; los valores se convertirán a pesos colombianos, utilizando para ello el valor correspondiente a la tasa representativa del mercado vigente en la fecha de apertura del presente proceso, certificadas por la superintendencia financiera.

Si está expresado originalmente en una moneda o unidad de cuenta diferente a dólares de los Estados Unidos de Norte América, deberá convertirse a esta moneda, utilizando para ello el valor correspondiente a la tasa de cambio vigente en la fecha de apertura del presente proceso. Hecho esto se procederá en la forma que señala el inciso anterior.

6.6. PERSONAL MÍNIMO REQUERIDO

Como segundo habilitante técnico del presente proceso se requiere que el **PROPONENTE** manifieste por medio del **FORMATO 2 - PERSONAL MÍNIMO REQUERIDO** que cuenta con el personal mínimo solicitado por la Entidad para la ejecución del contrato.

Ahora bien, el proponente que resulte **ADJUDICATARIO DEL PROCESO** posterior a la firma del contrato deberá presentar a la supervisión designada los documentos relacionados en el ***Documentos para acreditar la experiencia laboral y formación académica***, en forma previa al inicio de ejecución del contrato, para que la supervisión valide el cumplimiento de las calidades del equipo de trabajo mínimo requerido.

Coordinador de Medios, ATL y digital:

FORMACIÓN	EXPERIENCIA GENERAL	EXPERIENCIA ESPECIFICA
Profesional en comunicación social, mercadeo y publicidad, administración de empresas o carreras afines.	Mínimo cinco (5) años de experiencia contados a partir de la terminación y aprobación del pensum académico de educación superior, en el área de comunicaciones, publicidad, servicio al cliente/usuario, planeación estratégica y medios.	Cinco (5) años como director de cuentas y/o de medios en cargos que manejen medios de comunicación masivos o en centrales de medios.

Junior Campaign Manager ATL Y DIGITAL:

FORMACIÓN	EXPERIENCIA GENERAL	EXPERIENCIA ESPECIFICA
Profesional en Comunicación Social, Mercadeo y Publicidad, Administración de	Mínimo (3) años de experiencia contados a partir de la terminación y aprobación del pensum académico de educación	Dos (2) años en compra e implementación de campañas de publicidad y medios en Tv, radio y plataformas digitales

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 20 de 28

	Empresas o carreras afines.	superior, en áreas de publicidad, mercadeo, comunicaciones o medios.	de subasta (Google – Facebook – compra programática), entre otras.
<p>Nota 1: Ninguna de las personas que se presenten como parte del equipo de trabajo podrá desarrollar de manera simultánea dos o más roles.</p> <p>Nota 2: Para aquellos casos en lo que aplique la tarjeta profesional, esta deberá ser aportada y la experiencia se contará a partir de la fecha de expedición de esta.</p> <p>Nota 3: La ENTIDAD se reserva el derecho de solicitar cualquier aclaración que considere necesaria, con el fin de verificar el cumplimiento de los requisitos de formación y experiencia solicitados para cada uno de los perfiles.</p> <p style="text-align: center;">6.6.1. Documentos para acreditar la experiencia laboral y formación académica del personal mínimo requerido al adjudicatario³:</p> <p>Para acreditar la formación académica y la experiencia del equipo mínimo de trabajo, deberán anexarse las certificaciones y documentos, que cumplan las siguientes condiciones:</p> <p>Para acreditar la formación académica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hoja de vida. • Copia de la cédula de ciudadanía • Copia del acta de grado y/o diploma de grado profesional, técnico o tecnólogo. • Copia del acta de grado o diploma de posgrado, según corresponda. • Copia de la tarjeta o matrícula profesional vigente y antecedentes. (En caso de que la ley exija este requisito para ejercer la profesión). • Copia del documento de convalidación de los títulos obtenidos en el exterior, de conformidad con las disposiciones legales vigentes sobre la materia, según corresponda. <p>Para acreditar la experiencia, las certificaciones deberán ser expedidas por la empresa a quien se prestó el servicio y estas deben contener como mínimo la siguiente información:</p>			

³ La documentación para acreditar este ítem, solo deberá ser entrega en la etapa de la ejecución contractual (Aquel Adjudicatario que llegue a suscribir el Contrato derivado del proceso publico que nos ocupa)

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 21 de 28

	<p>a) Nombre o razón social del empleador o contratante</p> <p>b) Nombre o razón social del empleado o contratista</p> <p>c) Objeto del Contrato y/o funciones u obligaciones desempeñadas</p> <p>d) Fecha de iniciación y de terminación del contrato o plazo del contrato (día/ mes / año)</p> <p>e) Firma e identificación (nombre) de la persona que suscribe la certificación, quien debe estar debidamente facultada para expedir la certificación.</p> <p>Para demostrar el cumplimiento de este requisito, además de la certificación, el proponente podrá adjuntar el contrato o acta de liquidación o documento que permita verificar las funciones y/o obligaciones desempeñadas, en caso de que los datos solicitados anteriormente no se encuentren completos en la certificación de experiencia, lo que permitirá que se extraiga la información requerida en el presente literal.</p> <p>Nota 1: Para efecto de contabilizar los años de experiencia general, NO se aceptan traslapos.</p> <p>Nota 2: El personal que se vincule para la ejecución del contrato dependerá administrativamente del contratista y no tendrá vínculo laboral con la TEVEANDINA LTDA. La entidad se reserva el derecho de solicitar el cambio de cualquier integrante del personal mínimo, en los siguientes eventos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por autorización o solicitud de TEVEANDINA LTDA. por intermedio del supervisor del contrato designado por ésta, cuando advierta que el desarrollo de sus actividades no es satisfactorio, o sus actuaciones atentan contra la buena relación con el contratante, o cause algún impacto negativo a la Entidad. • Por fuerza mayor o caso fortuito debidamente comprobados. • En el evento de enfermedad o vacaciones será reemplazado y sólo por el tiempo necesario. <p>En caso de requerirse reemplazo del recurso humano, se deberá contar con la aprobación por escrito del supervisor del contrato asignado por parte de TEVEANDINA LTDA.</p> <p>Los integrantes del equipo de trabajo podrán ser modificados a solicitud del contratista, siempre que cumpla con el mismo perfil exigido y ofrecido en su propuesta, previa aprobación del supervisor del contrato, y en los casos de fuerza mayor o caso fortuito, debidamente comprobados.</p>
7. FACTORES DE PONDERACIÓN DE LA PROPUESTA	<p>Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos habilitantes de aspectos jurídicos, financieros, técnicos conforme a lo señalado en el capítulo anterior, éstos determinarán si las propuestas presentadas cumplen con los requisitos mínimos de conformidad con lo establecido en la Ley 80 de</p>

1993, la Ley 1150 de 2007, el Decreto 1082 de 2015, la Ley 1882 de 2017, el Manual de Contratación de la Entidad y lo señalado en el presente documento

Las Propuestas que sean evaluadas como **hábiles** para participar en el proceso serán calificadas de conformidad con lo previsto en las reglas de participación, de acuerdo con los siguientes criterios:

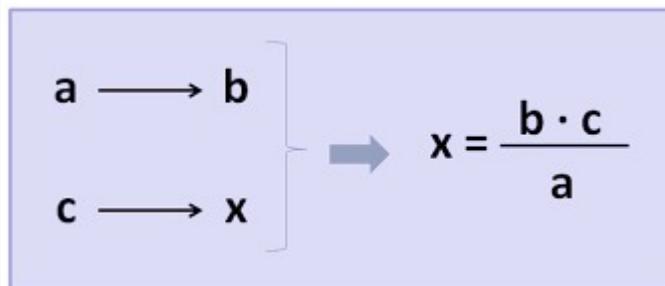
1. La ponderación se efectuará sobre los elementos de calidad y precio, de acuerdo con los criterios establecidos para cada uno de ellos.
2. La ponderación se hará únicamente a las propuestas **HABILITADAS** en los aspectos de capacidad jurídica, condiciones de experiencia, y capacidad financiera y organizacional.
3. Las propuestas serán ponderadas, teniendo en cuenta los siguientes factores sobre una asignación máxima total de **1000 puntos**, así:

CRITERIO	DISTRIBUCIÓN	MÁXIMO
7.1 Ponderación Económica		
7.1.1 Porcentaje de descuento por servicios de divulgación.	200	700
7.1.2 Descuentos en medios	500	
7.1.3 Bonificado y free press	200	200
7.2 Estímulo a la industria nacional colombiana		
7.2.1. Servicio Nacional	100	100
7.2.2. Servicio Extranjero con componente nacional	50	
Total		1000

7.1 EVALUACIÓN FACTOR ECONÓMICO (900 puntos)

7.1.1 Porcentaje de descuento por servicios de divulgación. (200 puntos)

Se otorgarán máximo 200 puntos al proponente que conceda el mayor porcentaje de descuento a TEVEANDINA LTDA., sobre el valor que el proponente facture por los servicios de divulgación. Para otorgar los demás puntos a los proponentes, se utilizará de manera proporcional la regla de tres (3) para lo cual se aplicará la siguiente fórmula:



Nota1: Siendo A el mayor porcentaje, B el puntaje máximo y C demás porcentajes.

Nota 2: El porcentaje de descuento NO podrá ser inferior al seis por ciento (6%)⁴.

Nota 3: La base para aplicar el porcentaje de descuento será el valor facturado por cada uno de los medios.

Nota 4: El porcentaje de descuento otorgado debe discriminarse en la factura emitida por la Agencia a TEVEANDINA LTDA.

Nota 5: El Contratista no aplicará este descuento a la pauta solicitada en las pantallas TEVEANDINA LTDA.

Nota 6: El valor proyectado para pauta en las pantallas de Canal Trece oscila entre 600 y 800 millones de pesos del presupuesto total del contrato.

Nota 7: Tevenadina Ltda. no reconocerá descuentos por volumen ni incentivos comerciales, para pauta ordenada en las pantallas de la Entidad.

7.1.2 Descuentos en medios (500 puntos)

Se otorgarán máximo 500 puntos al proponente que conceda el mayor porcentaje de **descuento adicional** al mínimo requerido por la entidad para cada uno de los medios de acuerdo al cuadro con la siguiente tabla:

MEDIO	DESCUENTO BASE ⁵	PUNTAJE MÁXIMO A OTORGAR
TELEVISIÓN NACIONAL	25%	100
TELEVISIÓN REGIONAL	38%	100
RADIO NACIONAL	47%	100
RADIO REGIONAL	63%	100

⁴ El porcentaje (%) de descuento base obedece a la promediación arrojada por los históricos de contratación de la Entidad y el estudio de mercado.

⁵ Los valores de descuento base obedecen a la promediación arrojada por el análisis de consumo y precios históricos de las últimas tres vigencias realizado por la Entidad.

RADIO COMUNITARIAS – REGIONALES INDEPENDIENTES	63%	60
PRENSA NACIONAL	45%	20
PRENSA REGIONAL	33%	20

Nota: Estos descuentos aplicaran sobre las tarifas publicadas por los diferentes medios.

A los demás proponentes de los otorgará puntaje de manera proporcional a través de regla de tres (3) para lo cual se aplicará la siguiente formula:

$$\begin{array}{l} a \longrightarrow b \\ c \longrightarrow x \end{array} \Rightarrow x = \frac{b \cdot c}{a}$$

Nota1: Siendo A el mayor porcentaje, B el puntaje máximo y C demás porcentajes.

7.1.3 Bonificado y free press (200 puntos)

Se otorgarán máximo 200 puntos al proponente que conceda el mayor porcentaje de bonificado y free press partiendo de la base señalada a continuación:

CENTRAL DE MEDIOS	Bonificado y free press: 16 ⁶ %
--------------------------	--

Nota: El porcentaje de bonificados y free press NO aplica sobre el presupuesto que sea ordenado en pauta en las pantallas de Canal Trece ni servicios especiales.

A los demás proponentes se les otorgara el puntaje de manera proporcional a través de regla de tres (3):

⁶ El porcentaje (%) de bonificación y free press base obedecen a la promediación arrojada por los históricos de contratación de la Entidad.

$$\left. \begin{array}{l} a \longrightarrow b \\ c \longrightarrow x \end{array} \right\} \Rightarrow x = \frac{b \cdot c}{a}$$

Nota1: Siendo A el mayor porcentaje, B el puntaje máximo y C demás porcentajes.

7.2 APOYO INDUSTRIA NACIONAL – MÁXIMO 100 PUNTOS

Se entiende que un servicio es nacional si es prestado por una persona jurídica constituida en el país; lo cual será verificado con el certificado de existencia y representación legal, si el domicilio de la persona jurídica está dentro del territorio nacional.

Se entiende como servicio extranjero con componente nacional la vinculación de personas naturales o jurídicas que presten servicios profesionales, técnicos u operativos, para realizar esta verificación, la empresa deberá ser extranjera y el personal que preste el servicio en Colombia, deberá ser nacional.

Para obtener alguno de los puntajes dispuestos en la Ley 816 de 2003, el proponente deberá diligenciar y allegar junto con la propuesta el **FORMATO - APOYO A LA INDUSTRIA NACIONAL**, debidamente suscrito por el respectivo representante legal, para obtener el puntaje previsto para el presente criterio de calificación.

El proponente que omita la presentación del **FORMATO - APOYO A LA INDUSTRIA NACIONAL** o que no acredite ni presente con la propuesta los documentos requeridos para que se le de tratamiento de servicios nacionales no obtendrá puntaje por este criterio.

De acuerdo con lo declarado y acreditado por el oferente, se otorgarán los siguientes puntajes:

APOYO A INDUSTRIA NACIONAL	PUNTAJE MÁXIMO
SERVICIOS DE ORIGEN NACIONAL – ACUERDOS COMERCIALES Y TRATADOS INTERNACIONALES	100
SERVICIOS DE ORIGEN EXTRANJERO CON COMPONENTE NACIONAL	50
SERVICIOS EXTRANJEROS	0

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 26 de 28

	<p>Son bienes nacionales los bienes inscritos en el Registro de Productores de Bienes Nacionales – RPBN–. Son servicios nacionales aquellos prestados por personas naturales colombianas o residentes en Colombia o por personas jurídicas constituidas de conformidad con la legislación colombiana.</p> <p>Para el RPBN son bienes nacionales: (i) aquellos totalmente obtenidos en el territorio colombiano; (ii) los bienes elaborados en el país con materiales nacionales; y, (iii) bienes que hayan sufrido una transformación sustancial en función de un porcentaje mínimo de Valor Agregado Nacional o un proceso productivo sustancial.</p> <p>El RPBN es administrado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Puede ser solicitado y consultado en la Ventanilla Única de Comercio Exterior; y, utiliza la clasificación arancelaria de los bienes.</p> <p>En consecuencia, los puntos para la promoción de los bienes nacionales sólo deben concederse al proponente si éste cuenta con el respectivo RPBN para los bienes que ofrece, para lo cual debe allegar con su oferta el FORMATO - APOYO A LA INDUSTRIA NACIONAL debidamente diligenciado junto con el RPBN correspondiente.</p> <p>La entidad dará trato nacional a: (i) los bienes de otros Estados con los cuales exista un Acuerdo Comercial aplicable al Proceso de Contratación; (ii) a los bienes respecto de los cuales exista trato nacional por reciprocidad. Las certificaciones de trato nacional por reciprocidad están disponibles en la página web de Colombia Compra Eficiente (http://www.colombiacompra.gov.co/certificaciones-de-trato-nacional-por-reciprocidad).</p>
8. FORMA DE ADJUDICACIÓN	El proceso se adjudicará por el presupuesto oficial estimado al proponente que resulte habilitado técnica, jurídica y financieramente y que obtenga el mayor puntaje.
9. PRESUPUESTO OFICIAL ESTIMADO Y FUENTE DE LOS RECURSOS	El presupuesto para la presente contratación asciende a la suma de hasta: MIL QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE (\$1.500.000.000) ⁷ incluido IVA y todos los costos e impuestos a que haya lugar; amparado mediante Certificado de Disponibilidad Presupuestal No. 2022000682 del 09 de septiembre de 2022 expedido por la Coordinación de Presupuesto y Contabilidad de la Entidad.

⁷ El valor aquí presentado responde a la proyección de necesidades de la Entidad, en cuanto a , Convenios, Contratos Interadministrativos y demás Cotizaciones atendidas por Teveandina Ltda. a la fecha.

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 27 de 28

10. PLAZO y LUGAR DE EJECUCIÓN	<p>El plazo de ejecución será hasta el 31 de diciembre de 2022 o hasta agotar los recursos, lo que primero ocurra, desde la suscripción del acta de inicio previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del contrato.</p> <p>El lugar de ejecución del presente contrato será a nivel nacional.</p> <p>Sin embargo, se entenderá como domicilio contractual la ciudad de Bogotá D.C.</p>																
11. EXIGENCIA DE GARANTÍAS	<p>Serán exigidas las siguientes garantías de:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">AMPARO</th> <th style="text-align: center;">PORCENTAJE</th> <th style="text-align: center;">BASE</th> <th style="text-align: center;">VIGENCIA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cumplimiento del contrato</td> <td style="text-align: center;">10%</td> <td>Valor del contrato</td> <td>Vigente por el plazo de ejecución del contrato y 06 meses más, contados a partir de la fecha de expedición de la póliza de manera correcta.</td> </tr> <tr> <td>Calidad del servicio</td> <td style="text-align: center;">10%</td> <td>Valor del contrato</td> <td>Vigente por el plazo de ejecución del contrato y 06 meses más, contados a partir de la fecha de expedición de la póliza de manera correcta.</td> </tr> <tr> <td>Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales</td> <td style="text-align: center;">5%</td> <td>Valor del contrato</td> <td>Vigente por el plazo de ejecución del contrato y 3 años más, contados a partir de la fecha de expedición de la póliza de manera correcta.</td> </tr> </tbody> </table>	AMPARO	PORCENTAJE	BASE	VIGENCIA	Cumplimiento del contrato	10%	Valor del contrato	Vigente por el plazo de ejecución del contrato y 06 meses más, contados a partir de la fecha de expedición de la póliza de manera correcta.	Calidad del servicio	10%	Valor del contrato	Vigente por el plazo de ejecución del contrato y 06 meses más, contados a partir de la fecha de expedición de la póliza de manera correcta.	Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales	5%	Valor del contrato	Vigente por el plazo de ejecución del contrato y 3 años más, contados a partir de la fecha de expedición de la póliza de manera correcta.
AMPARO	PORCENTAJE	BASE	VIGENCIA														
Cumplimiento del contrato	10%	Valor del contrato	Vigente por el plazo de ejecución del contrato y 06 meses más, contados a partir de la fecha de expedición de la póliza de manera correcta.														
Calidad del servicio	10%	Valor del contrato	Vigente por el plazo de ejecución del contrato y 06 meses más, contados a partir de la fecha de expedición de la póliza de manera correcta.														
Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales	5%	Valor del contrato	Vigente por el plazo de ejecución del contrato y 3 años más, contados a partir de la fecha de expedición de la póliza de manera correcta.														
12. FORMA DE PAGO	<p>El CONTRATO adjudicado será pagado como se describe a continuación:</p> <p>Pagos mensuales, por fracción de mes, o de acuerdo con las ordenaciones efectivamente ejecutadas, de conformidad con las actividades previstas y ejecutadas en las respectivas vigencias, previa presentación por parte del CONTRATISTA de las facturas y documentos soporte solicitados y aprobados por el supervisor del contrato.</p> <p>PARÁGRAFO 1: Todos los pagos se efectuarán dentro de los cuarenta y cinco (45) días siguientes a la radicación de la factura o documento equivalente, acompañada de la certificación de cumplimiento a satisfacción expedida por el supervisor designado por la Entidad y los demás soportes, en la Coordinación de Contabilidad de TEVEANDINA LTDA., allí se efectuarán hará las retenciones tributarias a que haya lugar, de conformidad con las disposiciones legales vigentes.</p>																

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Código: MA-GC-F06
	GESTIÓN CONTRACTUAL	Versión: 4
	ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA CONTRATACIÓN	Fecha: 24/02/2017
		Página: 28 de 28

	<p>PARAGRAFO 2: La legalización y radicación de la factura será a través del correo electrónico recepcionfacturaelectronica@canaltrece.com.co o en la sede de la Entidad (Avenida el Dorado, Carrera 45 No. 26-33).</p> <p>Los soportes requeridos para el pago son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certificados de emisión, publicación, cubrimiento y pautas de los diferentes medios contratados. • Soportes físicos y/o digitales de cada servicio prestado por medios contratados. • Flow de cada servicio contratado. • Informe de cierre de cada campaña
13. RIESGOS	<p>En aplicación a lo indicado en el Manual de Contratación de TEVEANDINA LTDA, Acuerdo No. 008 de 2017, en su artículo 32 dispone la estimación de riesgos y en consideración que el Manual para la identificación y cobertura del riesgo en los procesos de contratación M-ICR-01 expedido por Colombia Compra Eficiente no es de obligatorio cumplimiento para esta entidad, pero al tener una metodología clara para la identificación de los riesgos se dará aplicación a lo consignado en él, de conformidad con la Matriz que con este propósito se establece:</p> <p>Ver: ANEXO MATRIZ DE RIESGOS</p>

<p>FIRMA SOLICITANTE:</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>ANGELA ANDREA PARRADO MEDELLIN LIDER COMERCIAL, DE MERCADEO Y SUPERVISOR (CONTRATISTA)</p>	<p>FECHA:</p> <p style="text-align: center;">SEPTIEMBRE 09 DE 2022</p>
---	--

Proyectó: Alexandra Ma. Beltrán Guerrero – Abogada (Contratista) 

Tatiana Sarmiento – Supervisora (Contratista) 

Revisó: Luz Ixayana Ramírez Crisanchó - Abogada (Contratista) 

Aprobó: Angela Andrea Parrado Medellín – Líder Comercial y de Mercadeo (Contratista) 