

**NÚMERO PEQUEÑO Y LIMITADO DE PROPONENTES PARA LOS PROCESOS DE
CONTRATACIÓN PÚBLICA ESTABLECIDO PARA EL BATALLON APOYO Y SERVICIOS
PARA EL COMBATE No. 21**

**FARID OROZCO SUAREZ
CÓDIGO: 4401434**



**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESPECIALIZACION FINANZAS Y ADMINISTRACION PUBLICA
BOGOTÁ, D.C.
2013**

**NÚMERO PEQUEÑO Y LIMITADO DE PROPONENTES PARA LOS PROCESOS DE
CONTRATACIÓN PÚBLICA ESTABLECIDO PARA EL BATALLON APOYO Y SERVICIOS
PARA EL COMBATE No. 21**

RESUMEN

El presente documento pretende establecer cuáles son los principales factores que motivan a que exista un pequeño número de oferentes siendo siempre los mismos en la participación para los procesos de licitación pública para la adquisición de bienes y servicios de acuerdo a la situación presupuestal de fondos que destina el ministerio de defensa nacional a esta unidad militar, para cumplir con los requerimientos de acuerdo a un plan de necesidades establecido por la misma para el cumplimiento de la misión institucional.

Los diferentes procesos de contratación de la entidad para el suministro de bienes y servicios mediante la llamada pública en el cual se convoca a los interesados para que sujetándose a las bases fijadas formulen propuestas, de entre las cuales, se seleccionará y aceptará la más conveniente. Generan procesos que no permiten dar cumplimiento acorde a los tiempos y movimientos establecidos en el plan de necesidades que propone la entidad.

Por tanto, se evidencia la necesidad de identificar las falencias las cuales no permite dar cumplimiento al flujograma establecido por la unidad táctica y a los Objetivos del Sistema de Compras y Contratación Pública, donde las Entidades Estatales deben procurar el logro de estos objetivos, los que se contempla en el decreto 1510 del 2013, por el cual se rige el sistema de compras y contratación pública, con lo que se busca conllevar a optimizar y obtener un mayor número de participantes en la convocatoria establecida con el fin de lograr que el proceso sea más eficiente, efectivo y eficaz.

Así mismo en los procesos de contratación pública que actualmente se están llevando a cabo se evidencia por muchos factores la falta de participación de un mayor número de oferentes, lo que se convierte en un obstáculo de metas y objetivos en materia presupuestal de la unidad.

Con forme a los dispuestos en el artículo 209 de la constitución política, el Ministerio de Defensa Nacional y sus unidades ejecutoras deben desarrollar su actividad administrativa, sus procesos contractuales, bajo los principios de igualdad, moralidad, economía, imparcialidad y publicidad. De acuerdo al decreto 1510 de 2013, establece que las entidades estatales deben cumplir con un manual

de funciones que señalan los diferentes procedimientos de contratación, señalando los diferentes aspectos del proceso, sus entes de control y pasos a seguir para poder llevar a cabo la invitación pública. Como parte de esta investigación queremos buscar las causas de la no participación de los proveedores al momento de convocar los procesos de contratación en sus diferentes modalidades, teniendo en cuenta que la entidad no cuenta con un banco de proveedores para divulgar el mercadeo y creándose la necesidad de contar siempre con los mismos proveedores.

PALABRAS CLAVES:

Contratación, llamada pública, proponentes, proveedores, selección objetiva, procesos, estrategias. Apropiación, Certificado de Disponibilidad presupuestal, Compromiso, PAC, Presupuesto, Presupuesto Anual de la Nación, Presupuesto de Rentas y Recursos de Capital.

ABSTRACT

This paper aims to establish what are the main factors that motivate the existence of a small number of bidders being always the same in the participation to public bidding processes for the procurement of goods and services according to the state budget that allocates funds national defense ministry to this military unit , to meet the requirements according to a plan established by it needs to fulfill the mission.

The different processes of the entity contracting for the supply of goods and services by public call which invites interested parties to holding onto the basis set make proposals , among which will be selected and accept the most suitable . Generate processes that do not allow to comply with the times and movements established in the plan proposed by the entity needs .

Therefore, a clear need to identify the shortcomings which does not allow to implement the flowchart established by the tactical unit and System Objectives Public Procurement , where State institutions should work toward achieving these goals , which are contemplated in Decree 1510 of 2013 , which is governed by the system of procurement and public procurement , which seeks to optimize lead and get a larger number of participants in the call established in order to make the process more efficient, effective and efficient .

Also in procurement processes that are currently underway evidenced by many factors, the lack of participation of a greater number of bidders , which becomes an obstacle of goals and objectives of the unit budget .

With forms to those laid down in Article 209 of the constitution , the Ministry of Defence and its implementing units should develop their administrative, contractual processes , under the principles of equality, morality , economics , fairness and advertising. According to Decree 1510 of 2013 , provides that state agencies must comply with a manual identifies the different functions that recruitment procedures, pointing out the different aspects of the process , its local control and steps to follow in order to carry out the invitation public . As part of this research we find the wedges of non-participation of the suppliers at the time of convening the recruitment process in its various forms, considering that the entity does not have a bank to disclose marketing providers and creating the need you always have the same suppliers.

KEYWORDS :

Recruitment, public call , bidders , suppliers, objective selection processes, strategies . Ownership, Certificate of Availability budget , Commitment , PAC , Budget , Annual Budget Office, Revenue Budget and Capital Resources .

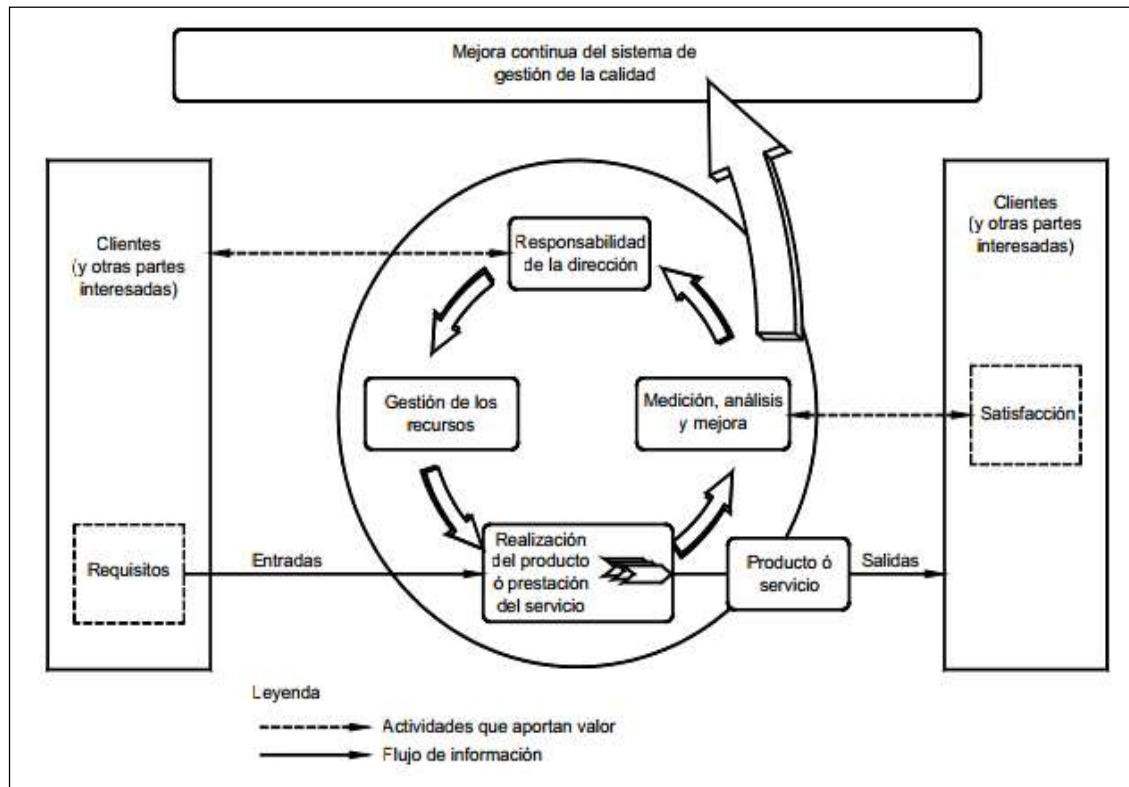
INTRODUCCION

El presente documento pretende establecer cuáles son los principales factores que motivan a que exista un pequeño número de oferentes para la participación pública de los procesos contractuales de la unidad. ¿para lo cual, se dará a conocer como es el proceso de contratación de esta unidad, y así determinar sus principales características.

CONTRATACIÓN PÚBLICA MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL

En cumplimiento de lo establecido en el artículo 6° de la Ley 872 de 2003, establece la norma técnica de la gestión pública, esta norma está dirigida a todas las entidades, y se ha elaborado con el propósito de que éstas puedan mejorar su desempeño y su capacidad de proporcionar productos, teniendo en cuenta el enfoque que permite mejorar la satisfacción de los clientes y el desempeño de las entidades, circunstancia que debe ser la principal motivación para la implementación de un Sistema de participación.

Diagrama No. 1 Mejora continua del sistema de gestión de calidad



Fuente: libro de contratación pública del Ministerio de Defensa nacional. 2009

De acuerdo a lo establecido en el manual de contratación se puede observar que en su mayoría la etapa de contractual de la contratación garantiza el cumplimiento de los diferentes procesos de contratación en su investigación de mercados.

En años anteriores se puede observar que la entidad no cuenta con un amplio sistema de mercadeo que permita buscar las diferentes empresas que comercializan productos, buscando demostrar la veracidad en la comercialización de productos y servicios requeridos por el estado. Al momento de convocar a la llamada pública se tiene una alta exigencia en documentos, los permanentes cambios en los pliegos hacen que los proveedores no estén preparados para participar en dichas convocatorias, así mismo el escaso conocimiento de la trayectoria y experiencia para contratar hacen que los comerciantes no participen en los diferentes procesos.

La exigencia al momento de estructurar los procesos, impiden que en su mayoría los comerciantes no puedan participar por no cumplir la trayectoria en el mercado.

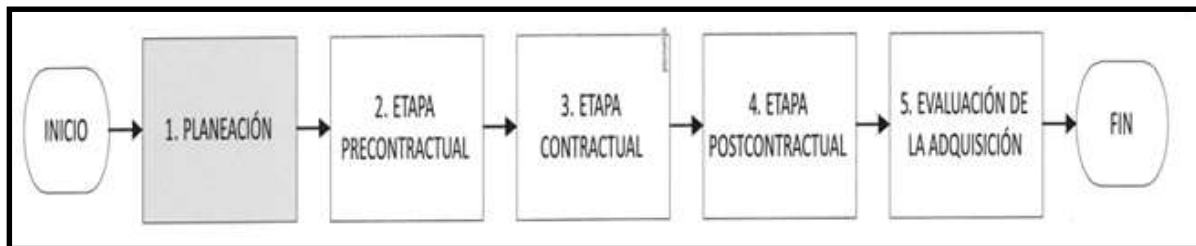
En cada una de las modalidades de contratación se exigen diferentes experiencias y requisitos que muchas veces es imposible cumplir por parte de los oferentes, otro de los grandes inconvenientes es el desconocimiento de las normas y especificaciones que se deben cumplir para con los productos.

ESTRUCTURACION DE LOS PROCESOS DE CONTRATACION

La central administrativa es la entidad que más dinero maneja en cuanto a la contratación para adquirir los diferentes bienes y servicios requeridos por las diferentes entes militares, teniendo en cuenta que maneja recursos de diferentes unidades tácticas.

El Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 cuenta con un manual de estructuración de acuerdo a cada uno de los procesos que allí se desarrollan, teniendo en cuenta las diferentes etapas.

Diagrama No. 2 Flujograma de Contratacion



Para desarrollar este proceso es importante contar las diferentes etapas de la contratación:

Etapas precontractual:

Durante esta etapa se busca la selección del contratista a través de las diferentes modalidades, aplicando las políticas expedidas por el ministerio y teniendo en cuenta los indicadores financieros y económicos que garantizan la participación de los diferentes proveedores permitiendo de esta manera desarrollar un proceso eficaz y eficiente en determinado momento.

Etapas contractual:

Coresponde a la suscripción del contrato teniendo en cuenta las competencias para celebrar contrato, las diferentes cláusulas para su ejecución, teniendo en cuenta las diferentes condiciones ya sean técnicas, económicas, financieras exigiendo la ejecución idónea y oportuna del objeto cumpliendo con las obligaciones, deberes y derechos de las partes, contratista y contratante.

Etapas pos contractual:

Se da una vez terminado el contrato, se elabora una cuenta final que va firmada por la unidad ejecutora, se liquida teniendo en cuenta se haya cumplido lo estipulado entre las partes, teniendo en cuenta el informe presentado por parte del supervisor de dicho contrato durante el plazo de ejecución.

Evaluacion de la adquisicion:

Se mide la veracidad con que se ejecuto dicho proceso teniendo en cuenta los diferentes requerimientos como la garantia que avale el cumplimiento de las obligaciones surgidas.

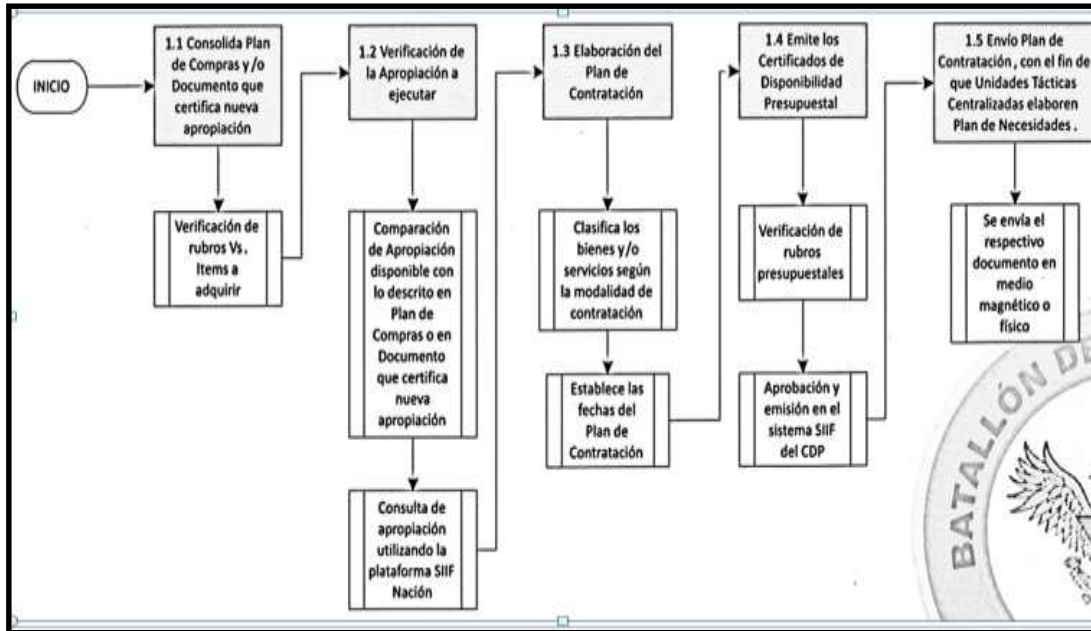
La pretensión esencial en el cumplimiento de los oferentes para la contratación en la política de calidad cuyo objetivo es esencial para satisfacer las necesidades de contratación mediante procesos y procedimientos para hacerlos más confiables, transparentes, eficaces, oportunos, pertinentes y justos que permita fortalecer el sistema de contratación, con diferentes instrumentos que faculten para lograr la selección adecuada de los proponentes que permitan la consecución de los mismos con un adecuado proceso de capacitación de personal que este en capacidad de conformar los diferentes comités que se nombran en la brigada de apoyo logístico.

Se puede evidenciar que en cada etapa de la contratación intervienen diferentes servidores públicos para poder ejecutar dicho presupuesto:

1. Ordenador del gasto
2. Jefe de presupuesto
3. Asesor jurídico
4. Asesor económico
5. Comité técnico.

Teniendo en cuenta que este procedimiento va desde el momento en que se asignan los recursos para cada Unidad centralizada, hasta el registro presupuestal de las obligaciones generadas, producto de la ejecución presupuestal y su liquidación total.

Diagrama No. 3 Procedimiento de Adquisición



Fuente: Libro de Procedimiento de adquisición BASPC No. 21

PRESUPUESTO ANUAL

El presupuesto que se maneja a diario en el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 es enviado por el Ministerio De Defensa Nacional, de acuerdo a las necesidades establecidas y al plan de necesidades que se emite por parte de la dependencia de planeación y logística de esta unidad operativa menor, solicitando los recursos necesarios para ejecutar la elaboración de los diferentes productos que las unidades requieran, dicha planeación es estructurada por parte de las secciones de Planeación de cada uno de los Batallones que forman parte de la unidad, teniendo en cuenta que cada mes se debe elaborar dicha planeación y que se debe solicitar los recursos necesarios para cumplir con lo planeado.

Los recursos mensuales que ingresan al Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 es un promedio 2.500.000.000 DOS MIL QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE, sabiendo que el batallón que más requiere de recurso es el batallón de intendencia No 1 las “Juanas” ya que este tiene como misión la fabricación del material de Intendencia y Campaña para la dotación de los miembros que integran el Ejército Nacional, para tal labor cuenta con diferentes plantas de producción entre ellas la

planta de zapatería, sastrería, talabartería y carpintería donde se elaboran los diferentes elementos y prendas utilizados por la Fuerza en el desarrollo de su tarea y misión institucional.

Por lo anterior se hace necesario que para la planta de sastrería y carpintería, se efectúe el suministro de los diferentes insumos y/o materias primas para elaborar las diferentes prendas que sean necesarias, cubriendo las necesidades.

En virtud de lo anterior, el Ejército Nacional - BASPCNo.21, necesita adquirir los elementos objeto de los diferentes procesos que son utilizados como materia prima y/o insumo en los procesos de producción de la planta de Sastrería, zapatería, Carpintería del y Batallón de Intendencia N°1 “Las Juanas”.

Así mismo, el Batallón de Intendencia No.1 “Las Juanas” debe cumplir con las actividades administrativas y operacionales propias del servicio, asignadas por el Comando del Ejército, las cuales deben ejecutarse de manera pronta oportuna y con los estándares de calidad; logrando suministrar la dotación necesaria a los miembros que integran la Fuerza y que requieren para el cumplimiento de su misión.

El presupuesto es asignado por el Gobierno Nacional mediante Decreto en diciembre del año en curso para las vigencias del siguiente año; para el año 2013 el presupuesto asignado está en un promedio de \$ 86.000.000.000. Ochenta y seis mil millones de pesos Mct

ESTRUCTURA DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN PÚBLICA Y LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS

Estudios y documentos previos.

Una vez esté situado el presupuesto al Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21, esta unidad de acuerdo a las necesidades para la adquisición de bienes y servicios iniciara a realizar los estudios y documentos previos los cuales son el soporte para elaborar el proyecto de pliegos, los pliegos de condiciones, y el contrato. Estos pliegos de condiciones serán publicados en los diferentes portales que permiten ser conocidos por todo el público y deberán permanecer a su disposición durante el desarrollo del proceso de contratación y contener los siguientes elementos, además de los indicados para cada modalidad de selección:

1. La descripción de la necesidad que el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 procura satisfacer con el proceso de contratación.

2. El objeto a contratar, con sus autorizaciones, permisos, especificaciones, y licencias requeridos para su ejecución.
3. La modalidad de selección del contratista y su justificación, en esta se incluyen los fundamentos jurídicos los cuales determinan la parte legal para dicha contratación.
4. El valor estimado del contrato y la justificación del mismo.
5. Los criterios que la unidad tiene para seleccionar la oferta más favorable.
6. El análisis de riesgo y la forma de mitigarlo.
7. Las garantías que el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 contempla exigir en el Proceso de Contratación.

LA PUBLICIDAD

El Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 está obligada a publicar en el (Secop) Sistema Electrónico de Contratación Pública todos los documentos del proceso de contratación y los actos administrativos, dentro de los tres (3) días siguientes a su expedición.

El Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 está obligado a publicar oportunamente el aviso de convocatoria o la invitación pública en los procesos de contratación de mínima cuantía y el proyecto de pliegos de condiciones en el Secop para que todos los interesados en el proceso de contratación puedan presentar observaciones o solicitar aclaraciones en el término previsto.

DEFINICION SECOP

Se trata de un sistema electrónico que permite la consulta de información sobre los procesos contractuales que gestionan, tanto las entidades del Estado sujetas al Régimen de Contratación establecido en el Estatuto General de Contratación, como las que voluntariamente coadyuvan a la difusión de la actividad contractual. El principal objetivo del SECOP es promover la transparencia, eficiencia y uso de tecnologías en la publicación por Internet de las adquisiciones públicas para el beneficio de empresarios, organismos públicos y de la ciudadanía en general, así como mejorar las formas de acceso a la información respecto de lo que compra y contrata el Estado, con el consiguiente impacto económico que ello genera en la pequeña, mediana

y grande empresa, en los niveles locales e internacionales. (Sistema electrónico de contratación pública, 2004)

PLIEGOS DE CONDICIONES.

En los pliegos de condiciones se deben contener por lo menos la siguiente información, con el fin de que todos los oferentes que deseen participar en el proceso de contratación pública, puedan cumplir con mencionados requisitos, y de esta manera poder clasificar para el paso de las evaluaciones técnica, económica y jurídica las cuales determinen el oferente seleccionado para llevarse el contrato, así:

- La descripción técnica, detallada y completa del bien o servicio objeto del contrato.
- La modalidad del proceso de selección y su justificación detallada.
- Los criterios de selección, incluyendo los factores de desempate y los incentivos cuando a ello haya lugar.
- Las condiciones de costo y/o calidad que el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21, deben tener en cuenta para la selección objetiva, de acuerdo con la modalidad de selección del contratista.
- Las reglas aplicables a la presentación de las ofertas, su evaluación y a la adjudicación del contrato.
- Las causas que dan lugar a rechazar una oferta.
- El valor del contrato, el cronograma de pagos, el plazo, y la determinación de si debe haber lugar a la entrega de anticipo, y si hubiere, indicar su valor.
- Los riesgos asociados al contrato, la forma de mitigarlos y la asignación del riesgo entre las partes contratantes.
- Las garantías exigidas en el proceso de contratación y sus condiciones.
- Los términos, condiciones y minuta del contrato.
- Los términos de la supervisión y/o de la interventoría del contrato.
- El plazo dentro del cual el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 puede expedir adendas.
- El Cronograma.

CRONOGRAMA /ACTIVIDAD	FECHA
LA ADMINISTRACIÓN SE RESERVA EL DERECHO DE AJUSTAR LAS CANTIDADES NECESARIAS HASTA CUBRIR EL VALOR TOTAL DEL PRESUPUESTO OFICIAL DESTINADO PARA LA PRESENTE CONTRATACIÓN	-
PUBLICACION INVITACION A OFERTAR: Lugar: Liceos del Ejército, Calle 100 N° 11-00 de Bogotá D. C. Oficina Coordinación Administrativa, Telefax Nos. 6208062 Ext. 120 o 128 y www.contratos.gov.co	29 de abril de 2013
EXPEDICIÓN DE ADENDAS	ANTES DEL CIERRE

Tabla No. 1
Modelo de un

cronograma de actividades de un proceso de contratación una vez publicado

CIERRE Y RECEPCIÓN DE OFERTAS: Lugar: Liceos del Ejército, Calle 100 N° 11-00 de Bogotá D. C. Oficina Coordinación Administrativa	30 de abril de 2013 04:00 pm horas
EVALUACIÓN PROPUESTAS:	02 y 03 de Mayo de 2013
TRASLADO EVALUACIONES OFICINA COORDINACIÓN ADMINISTRATIVA O SECOP	05 de Mayo de 2013
TERMINO PARA SUBSANAR REQUISITOS HABILITANTES	Un día hábil después del traslado de evaluaciones
ACEPTACIÓN OFERTA (ADJUDICACIÓN)	DOS DÍAS HÁBILES SIGUIENTES AL TÉRMINO QUE TIENE EL OFERENTE PARA SUBSANAR LAS OBSERVACIONES
SUSCRIPCIÓN CONTRATO	TRES DÍAS HÁBILES SIGUIENTES A LA ACEPTACIÓN DE LA OFERTA
PLAZO DE EJECUCIÓN	EL PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO QUE LLEGARE A CELEBRARSE SERÁ DE TREINTA (30) DÍAS CALENDARIO, CONTADOS A PARTIR DEL DÍA HÁBIL SIGUIENTE A LA APROBACIÓN DE LA GARANTÍA.
FORMA DE PAGO	UN PAGOS IGUAL POR VALOR DE CUARENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS M/CTE. (\$45.000.000.00), EN EL MES DE JUNIO, DE 2013, PREVIO EL CUMPLIMIENTO DE LOS TRÁMITES ADMINISTRATIVOS CORRESPONDIENTES Y ASIGNACIÓN DEL CUPO PAC.

Fuente: Publicación en el SECOP proceso No. 272-CELIC-2013 del 29 de Abril del 2013

CAUSALES DE RECHAZO PARA UN PROVEEDOR OFERTAR

A continuación se citaran unas de las causales de rechazo que el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 determinara para un proveedor en el momento de hacer la presentación de una propuesta para un proceso de adquisición de bienes o servicios:

- Cuando el proponente se encuentre incurso en alguna de las casuales de inhabilidad o incompatibilidad previstas en la constitución y/o en la ley.
- Cuando se presente la propuesta en forma subordinada al cumplimiento de cualquier condición o modalidad.

- Cuando la oferta se presente en forma extemporánea al día, hora y lugar señalado en la presente invitación.
- La presentación de varias propuestas por el mismo oferente dentro del mismo proceso, por si o por interpuesta persona (en consorcio, unión temporal, o individualmente).
- Cuando en la propuesta se encuentre información o documentos que contengan datos tergiversados, alterados o tendientes a inducir a error al Ministerio de Defensa Nacional - Ejército Nacional – Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21.
- Cuando se compruebe confabulación entre los proponentes que altere la aplicación del principio de selección objetiva.
- Cuando se compruebe que el proponente ha influido o presionado sobre el estudio de las ofertas. h. Cuando el objeto principal de la persona jurídica o actividad económica de la persona natural no guarde relación directa con el objeto contractual.
- Cuando la propuesta presentada no cumpla con los requerimientos mínimos establecidos en la presente invitación.
- Cuando la propuesta esté incompleta en cuanto omita la inclusión de información considerada excluyente o de alguno de los documentos necesarios para la comparación objetiva de las propuestas.
- Cuando no se oferten las cantidades mínimas exigidas.
- Cuando el valor de la propuesta supere el presupuesto oficial disponible para la presente contratación.
- Cuando la propuesta sea presentada parcialmente y la adjudicación sea total o por ítem completo.
- Cuando el proponente no allegue los documentos o acredite los requisitos habilitantes dentro del término señalado por el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21.
- Cuando la propuesta omita un aspecto técnico de obligatorio cumplimiento en las condiciones establecidas o no se aporte la muestra solicitada dentro del plazo y condiciones técnicas establecidas.
- Quien no presente suscrito por el representante legal el formulario Valoración de la propuesta económica.
- No discriminar el IVA en el formulario, en los casos que aplique.

- Cuando el proponente no cumpla con todos y cada uno de los indicadores financieros establecidos en la Invitación a ofertar.
- No reportar las multas y/o sanciones impuestas ejecutoriadas dentro de los (02) últimos años anteriores a la presentación de la oferta.

AVISO DE CONVOCATORIA.

El aviso de convocatoria para participar en un proceso de contratación por el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 deberá contener la siguiente información, además de lo establecido para cada modalidad de selección:

- El nombre y dirección del Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21.
- La dirección, el correo electrónico y el teléfono en donde el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 atenderá a los interesados en el proceso de contratación, y la dirección y el correo electrónico en donde los proponentes deben presentar los documentos en desarrollo del proceso de contratación.
- El objeto del contrato a celebrar, identificando las cantidades a adquirir.
- La modalidad de selección del contratista.
- El plazo estimado del contrato.
- La fecha límite en la cual los interesados deben presentar su oferta y el lugar y forma de presentación de la misma.
- El valor estimado del contrato y la manifestación expresa de que el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 cuenta con la disponibilidad presupuestal.
- Mención de si la convocatoria es susceptible de ser limitada a Mipyme.
- Enumeración y breve descripción de las condiciones para participar en el proceso de contratación.
- Indicar si en el Proceso de Contratación hay lugar a precalificación.
- El Cronograma.
- La forma como los interesados pueden consultar los documentos del proceso.

- En los Procesos de Contratación adelantados bajo las modalidades de selección de mínima cuantía y contratación directa, no es necesaria la expedición y publicación del aviso de convocatoria en el Secop.

Observaciones al proyecto de pliegos de condiciones.

Los interesados para participar en el proceso de contratación pública del Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21, pueden hacer comentarios al proyecto de pliegos de condiciones a partir de la fecha de publicación de los mismos:

- (a) durante un término de diez (10) días hábiles en la licitación pública; y
- (b) durante un término de cinco (5) días hábiles en la selección abreviada y el concurso de méritos.

Acto administrativo de apertura del proceso de selección.

El Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 debe ordenar la apertura del proceso de selección, mediante acto administrativo de carácter general, sin perjuicio de lo dispuesto en las disposiciones especiales para las modalidades de selección establecidas por la ley 80 de 1993. (Por el cual se rige el estatuto de contratación administrativa).

El acto administrativo de que trata el presente artículo debe señalar:

1. El objeto de la contratación a realizar.
2. La modalidad de selección que corresponda a la contratación.
3. El Cronograma.
4. El lugar físico o electrónico en que se puede consultar y retirar los pliegos de condiciones y los estudios y documentos previos.
5. La convocatoria para las veedurías ciudadanas.
6. El certificado de disponibilidad presupuestal, en concordancia con las normas orgánicas correspondientes.

7. Los demás asuntos que se consideren pertinentes de acuerdo con cada una de las modalidades de selección.

Ofrecimiento más favorable.

El Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 debe determinar la oferta más favorable teniendo en cuenta las normas aplicables a cada modalidad de selección del contratista.

En la licitación y la selección abreviada de menor cuantía, el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 debe determinar la oferta más favorable teniendo en cuenta:

- (a) la ponderación de los elementos de calidad y precio soportados en puntajes o fórmulas; o
- (b) la ponderación de los elementos de calidad y precio que representen la mejor relación de costo-beneficio, Si el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 decide determinar la oferta de acuerdo con el literal (b) anterior debe señalar en los pliegos de condiciones:

1. Las condiciones técnicas y económicas mínimas de la oferta.
2. Las condiciones técnicas adicionales que representan ventajas de calidad o de funcionamiento, tales como el uso de tecnología o materiales que generen mayor eficiencia, rendimiento o duración del bien, obra o servicio.
3. Las condiciones económicas adicionales que representen ventajas en términos de economía, eficiencia y eficacia, que puedan ser valoradas en dinero, como por ejemplo la forma de pago, descuentos por adjudicación de varios lotes, descuentos por variaciones en programas de entregas, mayor garantía del bien o servicio respecto de la mínima requerida, impacto económico sobre las condiciones existentes del Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 relacionadas con el objeto a contratar, mayor asunción de los riesgos, servicios o bienes adicionales y que representen un mayor grado de satisfacción para el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21, entre otras.
4. El valor en dinero que el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 asigna a cada ofrecimiento técnico o económico adicional, para permitir la ponderación de las ofertas presentadas.

El Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 debe calcular la relación costo-beneficio de cada oferta restando del precio total ofrecido los valores monetarios asignados a cada una de las condiciones

técnicas y económicas adicionales ofrecidas. La mejor relación costo-beneficio para el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 es la de la oferta que una vez aplicada la metodología anterior tenga el resultado más bajo.

El Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 debe adjudicar al oferente que presentó la oferta con la mejor relación costo-beneficio y suscribir el contrato por el precio total ofrecido.

Comité evaluador.

El Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 puede designar un comité evaluador conformado por servidores públicos en este caso Oficiales o Suboficiales que tengan conocimiento en materia de contratación pública o por particulares contratados como prestadores de servicios para el efecto para evaluar las ofertas y las manifestaciones de interés para cada proceso de contratación por licitación, selección abreviada y concurso de méritos. El comité evaluador debe realizar su labor de manera objetiva, ciñéndose exclusivamente a las reglas contenidas en los pliegos de condiciones. El carácter asesor del comité no lo exime de la responsabilidad del ejercicio de la labor encomendada. En el evento en el cual el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 no acoja la recomendación efectuada por el comité evaluador, debe justificar su decisión.

Los miembros del comité evaluador están sujetos al régimen de inhabilidades e incompatibilidades y conflicto de intereses legales.

La verificación y la evaluación de las ofertas para la mínima cuantía serán adelantadas por quien sea designado por el ordenador del gasto quien es el comandante del Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 sin que se requiera un comité plural.

Adjudicación con oferta única

El Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 puede adjudicar el contrato cuando solo se haya presentado una oferta siempre que cumpla con los requisitos habilitantes exigidos y satisfaga los requisitos de los pliegos de condiciones, sin perjuicio de las disposiciones especiales establecidas en la ley y el presente decreto para la subasta inversa, el concurso de méritos y las reglas particulares para los procesos con convocatoria limitada a las Mipyme.

De los requisitos de perfeccionamiento, ejecución y pago.

En el Cronograma, el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21 debe señalar el plazo para la celebración del contrato, para el registro presupuestal, la publicación en el Secop y para el cumplimiento de los requisitos establecidos en el pliego de condiciones para el perfeccionamiento, la ejecución y el pago del contrato.

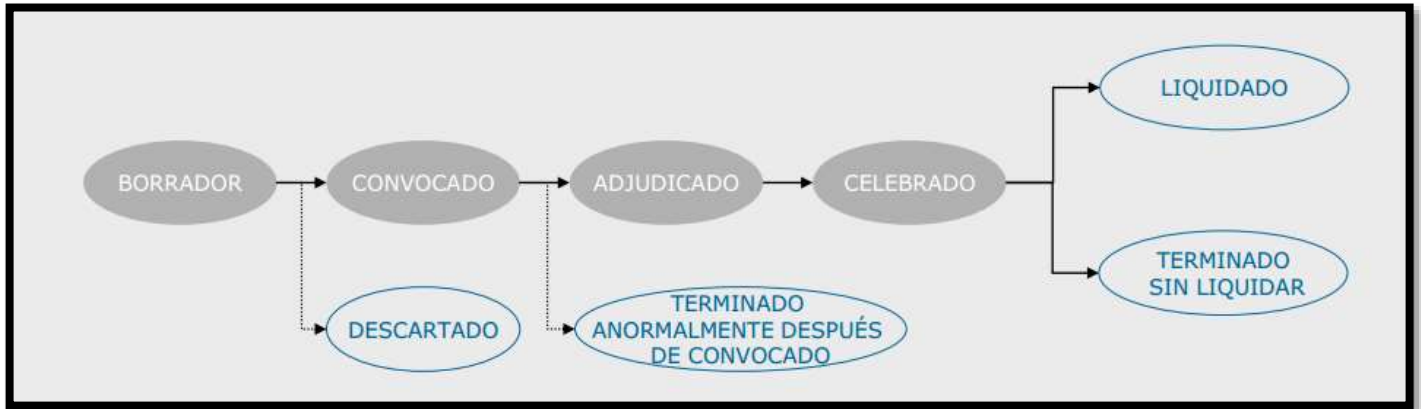
MODALIDADES DE SELECCIÓN

De esta manera una vez determinadas en los estudios previos las características y naturaleza del bien o servicio a contratar, y verificada su cuantía, la modalidad de selección para la escogencia del contratista, debe atender las disposiciones del Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, previstas en el artículo 2 de la Ley 1150 de 2007, el cual prevé las siguientes modalidades de selección, las cuales serán relacionadas a continuación, así:

- La Licitación Pública
- Selección abreviada de menor cuantía
- Selección Abreviada para la adquisición de bienes uniformes (Subasta)
- Selección Abreviada del literal h del numeral 2 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007
- Contratación directa

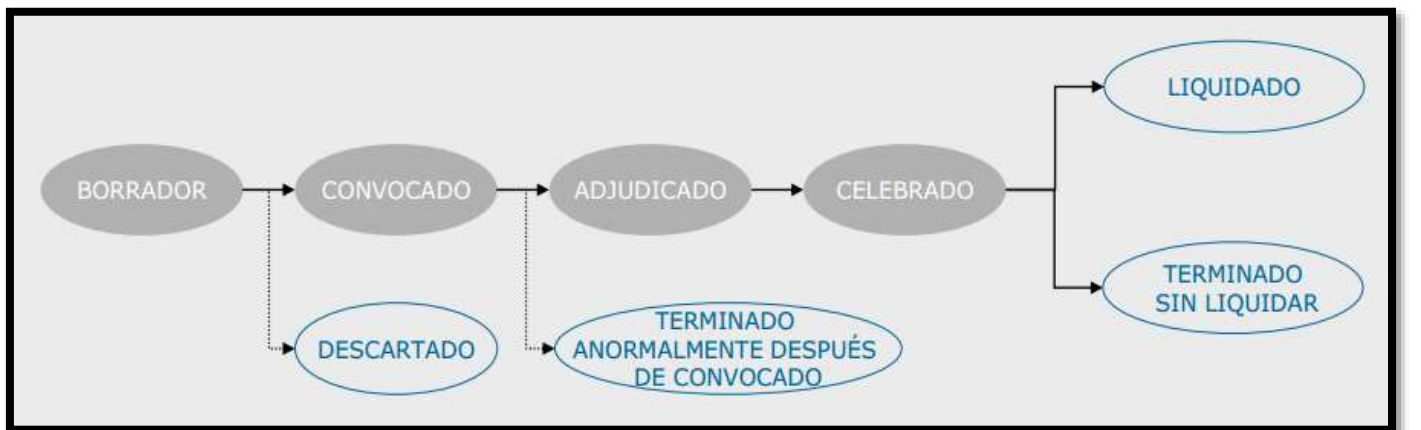
Licitación Pública:

De conformidad con el Estatuto General de Contratación Pública la licitación pública es la regla general para la Selección de contratistas. Para esta modalidad de selección y de acuerdo con los documentos que deben ser publicados los estados en el sistema son los siguientes:



Selección abreviada de menor cuantía:

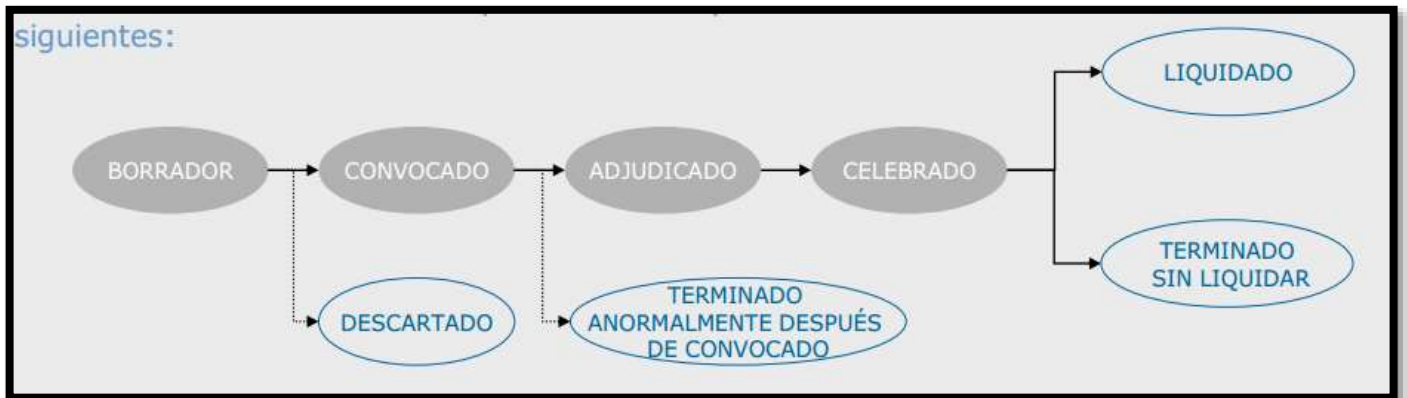
Corresponde a la modalidad de selección objetiva prevista para aquellos casos en que de acuerdo con la cuantía del proceso se puede adelantar un proceso simplificado para garantizar la eficiencia de la gestión contractual. Para esta modalidad de selección y de acuerdo con los documentos que deben ser publicados los estados en el sistema son los siguientes:



Selección Abreviada para la adquisición de bienes uniformes (Subasta)

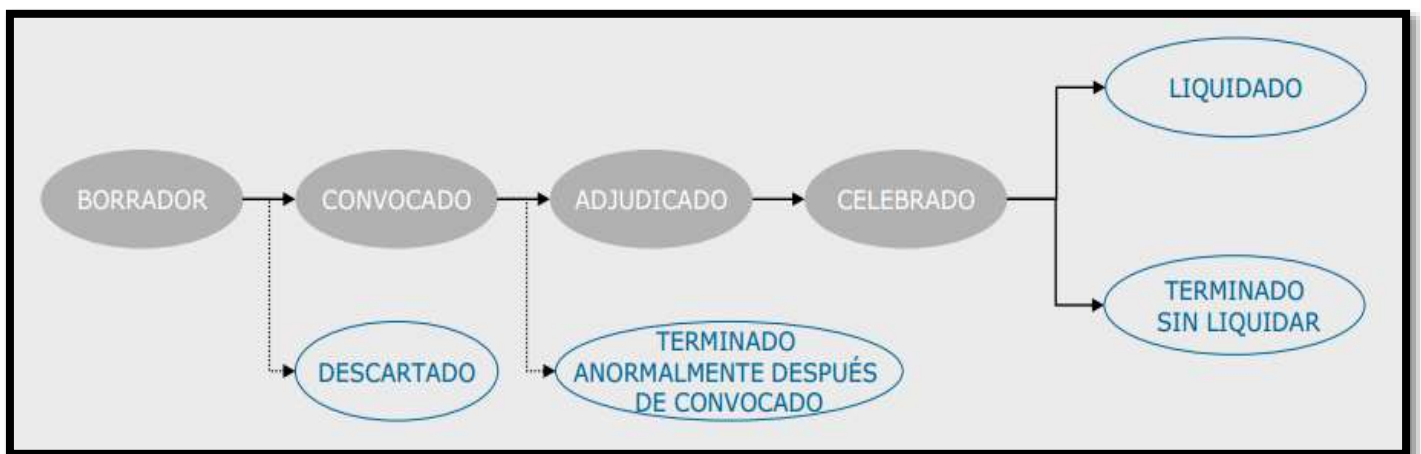
La Ley 1150 de 2007 estableció el mecanismo de subasta inversa para la adquisición o suministro de bienes y servicios de características técnicas uniformes y de común utilización por parte de las entidades, que corresponden a aquellos que poseen las mismas especificaciones técnicas, con independencia de su diseño o de sus características descriptivas, y comparten patrones de desempeño y calidad objetivamente definidos. La subasta puede adelantarse de manera electrónica o presencial y en cualquiera de los casos deben ser publicados los documentos en el Secop. Para esta modalidad de selección y de acuerdo con los documentos

que deben ser publicados los estados en el sistema son los siguientes:



Selección Abreviada del literal h del numeral 2 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007

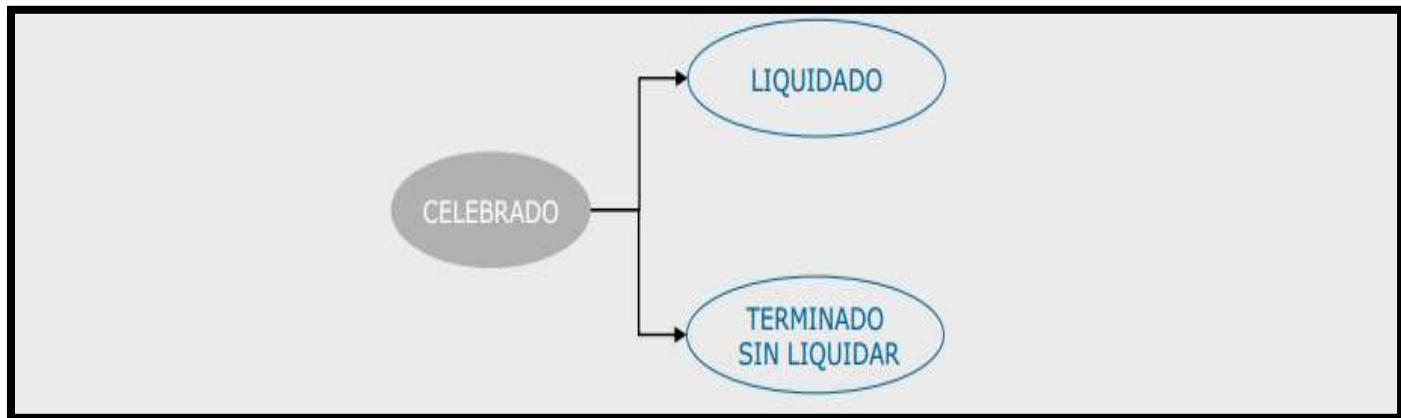
Hace referencia a los contratos de las entidades, a cuyo cargo se encuentre la ejecución de los programas de protección de personas amenazadas, programas de desmovilización y reincorporación a la vida civil de personas y grupos al margen de la ley, incluida la atención de los respectivos grupos familiares, programas de atención a población desplazada por la violencia etc. Para esta modalidad de selección y de acuerdo con los documentos que deben ser publicados los estados en el sistema son los siguientes:



Contratación directa

En esta modalidad no se presenta convocatoria pública y aplica exclusivamente para las causales taxativamente previstas en el numeral 4 del Artículo 2 de la Ley 1150 de 2007 que deban publicarse en el

Secop. Los estados aplicables a la modalidad de selección de contratación directa son: Celebrado, Liquidado, y Terminado sin Liquidar, en virtud a que para la misma sólo se publicará el acto administrativo de justificación de la contratación directa, cuando este se requiera, así como el contrato, las adiciones,



modificaciones o suspensiones y la información sobre las sanciones ejecutoriadas que se profieran en el curso de la ejecución contractual o con posterioridad a esta y el acta de liquidación de mutuo acuerdo, o el acto administrativo de liquidación unilateral.

Conclusiones

Una vez analizado el proceso de contratación pública llevado a cabo por el Batallón de Apoyo y Servicios para el Combate No. 21, donde se relaciono los pasos con su debida explicación, se pudo percibir donde se presentan las posibles causales de que exista un número limitado de oferentes para presentarse a los procesos contractuales de selección pública llevados por esta unidad, los cuales se relacionan a continuación, así:

1. Presencia reiterativa de cierto grupo de oferentes:

Durante la presente investigación, se pudo evidenciar en contratos de años anteriores que muchos de ellos se repetía el mismo oferente como contratante, pero estos también se repetía en diferentes partidas presupuestales los cuales se puede concluir que el numero de contratantes siempre van a ser los mismos, esto se da porque la trayectoria de muchos años de estas empresas conlleva a crear una relación de dependencia hacia estos proveedores, los cuales se especializan en la venta de bienes y prestación de

servicios requeridos por la unidad, además se limita la visión de búsqueda de nuevos oferentes para la unidad, que ofrezcan unos mejores servicios, productos y de la mano unos mejores precios de los mismos que permitan dar cumplimiento al principio de la economía, eficacia, efectividad y eficiencia.

2. Falta de experiencia de los oferentes en los pliegos de condiciones en la parte técnica, jurídica y económica.

Esto obedece que en el momento de llegar oferentes nuevos a los procesos de contratación del batallón de Apoyo y Servicios para el combate No 21, no cumplan con las requerimientos exigidos en la parte jurídica, técnica y económica, tales como no contar con un musculo financiero que respalde las relaciones comerciales y también no garanticen los fundamentos jurídicos que soportan la modalidad de selección, y así mismo no cuente con la infraestructura para la prestación del servicio y la venta del bien requerido por la unidad.

3. Descarte de proveedores por presentación de propuestas con precios mayores a los estudios económicos hechos por la unidad.

Esto limita la participación de los oferentes a los procesos de contratación realizados por la unidad, ya que al no contar con la experticia suficiente para la determinación de precios en el mercado, presentan propuestas con un valor que supera el presupuesto oficial disponible para dicho proceso contractual, lo cual conlleva a que se descalifiquen por la parte económica, ya que no resulta atractivo por principio de economía y selección del menor precio, de esta manera al ser descalificados en varias oportunidades se desmotivan a seguir participando en proceso de futuros de la misma partida, por parte de la unidad.

4. Falta de conocimiento del portal único de contratación:

Muchos oferentes al momento de convocar a la llamada pública por la falta de conocimiento y de manejo de la herramienta del sistema electrónico de contratación pública (SECOP), desconocen en qué momento se están abriendo procesos de licitación pública por parte del Batallón de Apoyo de

Servicios para el Combate No. 21, en los cuales pierden muchos beneficios de la utilización de esta herramienta informática la cual ofrece a todos los oferentes dedicados a participar en muchos de estos, y así mismo desconocen la manera de acceder a los procesos de licitación, a través de los medios electrónicos, y portales dedicados a publicar procesos de licitación pública, los cuales están abiertos al público.

5. Requisitos exigentes por parte de la unidad:

Muchos oferentes se ven enfrentados a no poder participar de dichos procesos contractuales debido a que el Batallón de Apoyo de Servicios para el Combate No. 21, con el fin de garantizar una eficiente adquisición de productos o servicios de mejor calidad, con mejores garantías, y respaldo, ya que las cuantías son superiores por ser una unidad centralizadora de altos recursos, hacen que los procesos de selección sean más exigentes en los pliegos de condiciones donde se relacionan en la parte económica los niveles de endeudamiento, el patrimonio, el tiempo de experiencia de la empresa en dicha actividad, entre otras.

SOLUCIÓN PROBLEMA

De esta manera para el año 2013 se busca la posibilidad de incrementar el número de proveedores, teniendo en cuenta la veracidad en la comercialización de productos, certificando su experiencia de participación en la contratación pública.

Para lograr esto es importante contar con una gran labor por parte de las diferentes comités que forman parte en el área de mercadeo y estructuración de los procesos. Al momento de organizar los pliegos es importante contar con los requisitos exigidos en el manual de contratación pero con un grado de flexibilidad para que los proveedores puedan participar.

Con los antecedentes mencionados y teniendo en cuenta que la brigada de apoyo logística cuenta con un alto grado de responsabilidad tanto con sus batallones como con la central administrativa en el manejo de presupuesto, el ministerio de defensa toma de la decisión de omitir ciertas responsabilidades al comandante y para este caso al ordenador del gasto, creando una dependencia que se encargará únicamente del área de contratación, dicha entidad empezará a funcionar a partir del primero de noviembre de 2013, teniendo en cuenta que será dirigida directamente por el Ministerio de Defensa.

Creando así la necesidad de contar con una oficina de control que garantice la aplicación de la reglamentación vigente mediante revistas de verificación, seguimiento y control a las actividades desarrolladas para dar cabal cumplimiento al procedimiento en mención.

Verifica si es necesario colocar en esta parte los flujogramas

CONCLUSIONES

Mejorar el nivel de apropiación de las contrataciones que permitan acceder un mayor número de proponentes externos en los procesos establecidos.

Involucrar de una forma directa las estancias correspondientes y competentes en los procesos que se ejecutan buscando una mejora continua y mayor efectividad.

Garantizar estrategias que permitan dar cumplimiento a los diferentes procesos establecidos a nivel externo cuando no se pueda dar cumplimiento a lo establecido en el pliego. .

BIBLIOGRAFÍA

Manual de contratación; ministerio de defensa nacional,

Coloca el nombre del libro verde que se maneja en 1 abrigada

Tomado de:

www.google.com.co/search?q=modelo+de++gestion+de+calidad+basado+en+procesos&ie=utf-8&oe=utf-8&rls=org.mozilla:es-ES:official&client=firefox-a&source=hp&channel=np&gws_rd=cr&ei=BhB8UoTREPXFSAcsID4Bw