

MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL



HOSPITAL MILITAR CENTRAL

ESTUDIO PREVIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD PARA LA  
"ADQUISICION DE TANDEM PARA EL AREA DE CONSULTA EXTERNA"

Bogotá, D.C., Septiembre de 2015

A continuación, se presenta el estudio previo de conveniencia y necesidad requerido conforme a lo dispuesto en el artículo 25, numeral 12 de la ley 80/93, artículo 87 de la Ley 1474 de 2011 y el decreto 1082 de 2015 artículo 2.2.1.2.1.2.1, para adelantar un proceso de selección y la consecuente celebración del contrato requerido

**1. ANTECEDENTES DESCRIPCION DE LA NECESIDAD QUE LA ENTIDAD ESTATLA  
PRETENDE SATISFACER CON EL PROCESO DE CONTRATACION**

El Hospital Militar Central adelanta este proceso, teniendo en cuenta que los elementos aquí solicitados están contemplados en el plan de 2015 de acuerdo a la necesidad manifestada por el área de consulta externa, teniendo en cuenta en deterioro de los tándems actuales por daño de los usuarios.

La administración, en cumplimiento de la política de seguridad del paciente y garantizando un servicio adecuado al usuario busca adquirir mobiliario bajo parámetros ergonómicos que garantice su facilidad de manipulación y mantenimiento a largo plazo.

Teniendo en cuenta la necesidad manifestada por el área de consulta externa de adquisición de tándem para la sala de espera de los pacientes puesto que el promedio diario de pacientes por hora oscila entre 150 y 200, por lo anterior se requiere de este inmueble para satisfacer los requerimientos de los usuarios.

Actualmente se tienen tándem en la central de citas, dañados de la mala calidad.

El Porcentaje de satisfacción de la necesidad del bien y/o servicio que se satisface con la solicitud presentada.

ITEM	NOMBRE BIEN Y/O SERVICIO	EXISTENCIA ACTUAL EN ALMACEN HOMIC	CANTIDAD TOTAL REQUERIDA EN EL AÑO	CANTIDAD A ADQUIRIRSE EN LA PRESENTE SOLICITUD	PORCENTAJE SATISFACCION %	PERIODO COBERTURA
1	Tándem en acero	0	20	15	75%	10MESES

**2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR CON SUS ESPECIFICACIONES ESENCIALES Y LA IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO A CELEBRAR**

**2.1. OBJETO A CONTRATAR: "ADQUISICION DE TANDEM PARA EL AREA DE CONSULTA EXTERNA"**

Tándem para el área de consulta externa de alto tráfico donde se garantice su facilidad de manipulación y mantenimiento, y que garantice la fácil limpieza y mantenimiento del área.

*"Salud - Calidad - Humanización"*



## 2.2. ESPECIFICACIONES TECNICAS:

Los bienes a adquirir por parte del Hospital Militar Central deberán cumplir con las siguientes especificaciones técnicas y está identificado con el cuarto nivel del Clasificador de Bienes y Servicios, para lo cual se procede a consultar el Clasificador de Bienes y Servicios de Naciones Unidas, en la página web: //http://www.colombiacompra.gov.co/es/Clasificacion, por lo cual se permite señalar:

No. ITEM	CODIGO INTERNO HOMIC	NOMBRE ESPECIFICO DEL BIEN Y/O SERVICIO	CARACTERISTICAS TECNICAS REQUERIDAS BIEN Y/O SERVICIO	Unidad de Medida	CANTIDAD REQUERIDA	CODIGO UNSPSC
1	1126020017	Tándem metálico	Sillas tipo tándem de 6 puestos con certificado de cumplimiento de la Norma NFD61071/1992, conformada por 3 perfiles de aluminio extrusionado conectados entre sí, densidad de 300 y 16 mm de espesor soportado en dos patas de acero inoxidable	Unidad	15	56111500

## 3. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y SU JUSTIFICACION, INCLUYENDO LOS FUNDAMENTOS JURIDICOS

La Ley 1150 de 2007, "Por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación de la Administración Pública", el Decreto 1082 de 2015, "POR MEDIO DEL CUAL SE EXPIDE EL DECRETO ÚNICO REGLAMENTARIO DEL SECTOR ADMINISTRATIVO DE PLANEACIÓN NACIONAL introduce nuevas e importantes aplicaciones a la mencionada Ley entre otros:

- Se establecen cinco (5) modalidades de selección para contratar con el Estado: - licitación pública; - selección abreviada; - concurso de méritos; - contratación directa; y mínima cuantía.

Que mediante resolución No. 003 del 05 de enero de 2015, se precisan las cuantías para la vigencia de 2015 en materia de Contratación Estatal para el Hospital Militar Central de la siguiente manera:

ORDENADOR DEL GASTO	DESDE	HASTA
DIRECTOR GENERAL MAYOR CUANTIA	650 S.M.M.L.V \$418.827.501.00	EN ADELANTE
SUBDIRECTOR GENERAL MENOR CUANTIA	65 S.M.M.L.V \$41.882.751.00	650 S.M.M.L.V \$418.827.500.00
SUBDIRECTOR GENERAL MÍNIMA CUANTIA	\$0	65 S.M.M.L.V \$41.882.750.00

De acuerdo con lo señalado en las normas anteriores, se precisa que la escogencia del contratista para la ejecución del objeto que trata el presente estudio, se adelantará a través de la modalidad de **SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA**, establecida en el Artículo 2 de la ley 1150 de 2007, y en el artículo 2.2.1.2.1.2.20. del Decreto 1082 de 2015, teniendo en cuenta la cuantía del contrato (de 65 S.M.M.L.V a 650 S.M.M.L.V), en atención a que el presupuesto oficial previsto

*"Salud - Calidad - Humanización"*



para el presente proceso de selección, no sobrepasa la menor cuantía de la Entidad, por lo cual se adelantara por las normas prevista y demás que las modifiquen sustituyan y adicione la materia.

#### IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO A CELEBRARSE:

El contrato a celebrarse es de Compraventa

#### 4. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y JUSTIFICACIÓN

El Presupuesto oficial para el presente proceso de contratación es de CIENTO VEINTICUATRO MILLONES NOVECIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE (\$ 124.950.000,00) incluido el IVA, y todos los tributos que se generen con ocasión a la celebración, ejecución y liquidación del contrato.

PRESUPUESTO OFICIAL
\$ 124.950.000,00

#### 4.1. ANALISIS DEL SECTOR

El HOSPITAL MILITAR CENTRAL como entidad jurídica, con autonomía administrativa y financiera, adscrita al Ministerio de Defensa Nacional adelanta la adquisición de bienes y servicios en aras de cumplir con los fines de la contratación estatal y del Estado Colombiano tal como lo establece la Ley 80 de 1993 de igual manera se pretende dar cumplimiento a lo establecido en la Resolución 1043 de 2006, por la cual se establecen las condiciones que deben cumplir los Prestadores de Servicios de Salud para habilitar sus servicios e implementar el componente de auditoría para el mejoramiento de la calidad de la atención y se dictan otras disposiciones; emitida por el Ministerio de la Protección y Social, el Decreto 1769 de 1994, por medio del cual se regulan los componentes y criterios básicos para la asignación y utilización de los recursos financieros, 5% del presupuesto total, destinados al mantenimiento de la infraestructura y la dotación hospitalaria en los hospitales públicos y privados y lo establecido en la Circular Externa No. 029 de Marzo 13 de 1997 y en la Circular Única 049 de 2008, emitidas por la Superintendencia de salud.

Por lo anterior y tal como fue justificado en los fundamentos jurídicos del presente documento la modalidad de contratación para la ADQUISICION TANDEM PARA EL REA DE CONSULTA EXTERNA DEL HOSPITAL MILITAR CENTRAL corresponde a una Selección Abreviada.

El comportamiento del sector de la metalurgia y metalmecánica reportan un crecimiento favorable en lo corrido de la década, en particular en sus ventas. Una participación conjunta en PIB nacional de 3% aproximadamente y la estrecha relación con sectores sólidos como la construcción y la generación eléctrica, le transmite un panorama favorable para el mercado. A pesar de lo anterior, son sectores que tienen competencia significativa del exterior, además de los precios de los productos, también están las limitaciones productivas que no satisfacen completamente la demanda nacional.

#### CADENA PRODUCTIVA

La metalurgia se encuentra inscrita en el vasto sector de la industria manufactura de la economía colombiana. Para entender sus aspectos y el desarrollo, es necesario definirla y distinguirla de la siderurgia; si estos dos conceptos se quisieran ordenar por su nivel de origen, se hablaría primero de la siderurgia, puesto que es el estado en el cual se extrae el hierro y se transforma en barras y lingotes para su posterior conversión en diversas aleaciones. En segundo lugar, la metalurgia, es un concepto más general y dirigido al proceso de una variedad mayor de metales y la transformación en productos industriales (Vigas, barras, laminados.). Por otro lado está la actividad metal mecánica, la cual toma los productos desarrollados por la metalurgia y se dedica a fabricar

*"Salud – Calidad – Humanización"*

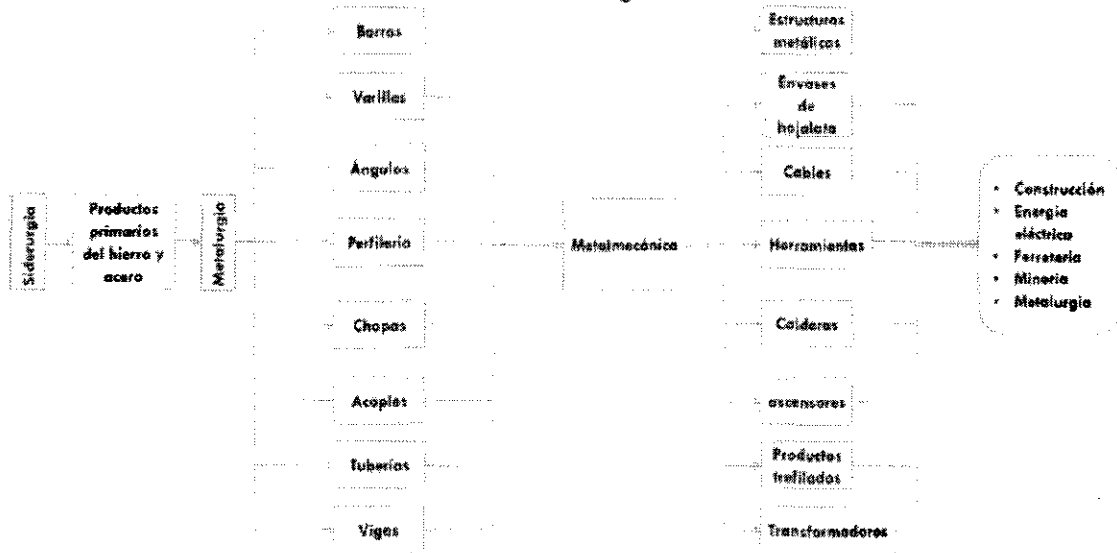




productos elaborados de metal para los diversos sectores consumidores, por ejemplo, vigas y elementos para estructuras metálicas para la construcción, contenedores para el sector petroquímico, torres para líneas de transmisión y comunicación, recubrimientos de estantes, utensilios para cocina, agricultura.

En general, la importancia del sector metalúrgico y metalmeccánico radica en los encadenamientos hacia adelante, gracias a que el acero y el hierro son materias primas esenciales para el desarrollo de los sectores conexos. Como se verá más adelante, esta importancia la han entendido los principales productores de estos materiales y Colombia a pesar de no ser un gran productor, hace esfuerzos considerables en términos de transformación.

Gráfico 1. Cadena de valor metalúrgica –metalmeccánica.



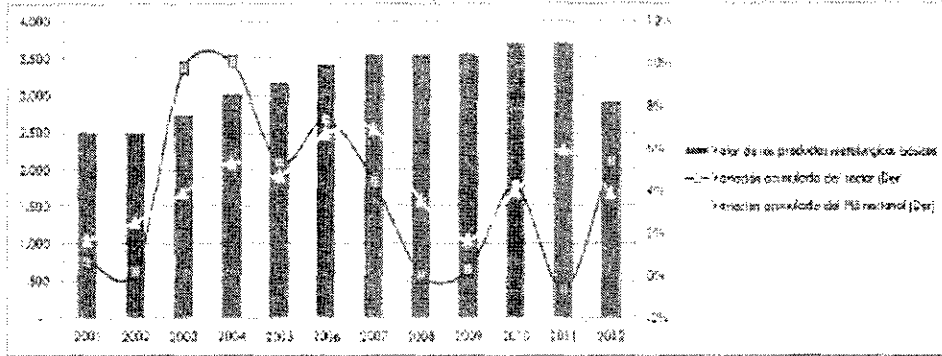
#### 4.2. DESEMPEÑO DEL SECTOR

El comportamiento de productos metalúrgicos en la economía colombiana ha sido variado. En lo corrido de la última década el comportamiento del sector sostiene una tendencia positiva en el valor de su producto, (Gráfico 2) impulsado principalmente por la activación de obras de infraestructura y por el aumento en la oferta de acero y hierro proveniente de Asia. En lo concerniente a los últimos dos años, se presentó una desaceleración pronunciada; durante el tercer y cuarto trimestre de 2011, el incremento en los costos de transporte por el lado de los comercializadores y un aumento en los costos de energía eléctrica y de gas para aquellos que fabrican se convirtieron en obstáculos para un crecimiento sostenido. En 2012, la tendencia cambia a partir del primer trimestre en la cual la variación del sector sobrepasa el crecimiento mismo de la economía nacional durante el mismo periodo. Otros obstáculos a los que el sector metalúrgico y metalmeccánico se ha enfrentado, es el aumento de la oferta de acero proveniente de México y China, que sobrepasa las capacidades de las productoras nacionales.

*"Salud – Calidad – Humanización"*



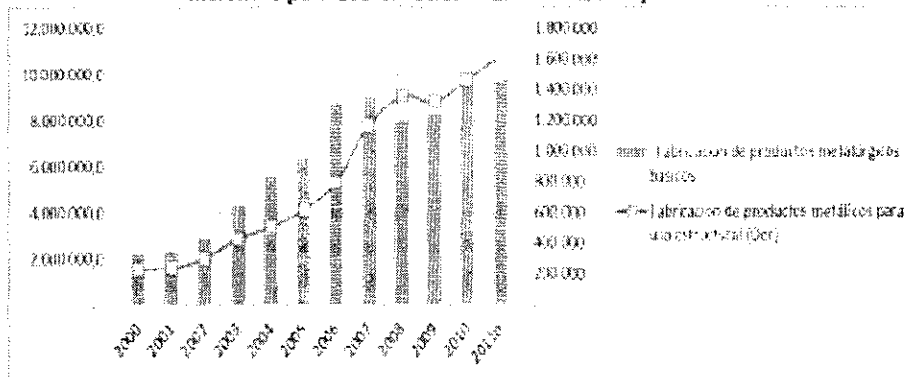
**Gráfico 2. Valor de los productos metalúrgicos básicos en miles de millones de pesos vs. La variación del sector y del PIB Colombiano en porcentajes**



Fuente: Econcifras.

Ahora, si se desagrega el gráfico anterior en términos de producción por los dos componentes principales, tenemos la evolución de las industrias del hierro y de acero y los de fabricación de productos metálicos para uso estructural (gráfico 3). Las industrias básicas de hierro y de acero durante 2007-2010 presentaron un descenso en su producción, el valor de estas en 2007 fue de 9 billones aproximadamente y en 2008 se contrajo a 7 billones, según los datos de producción de la encuesta anual manufacturera del DANE<sup>1</sup>, mientras que la fabricación de productos metálicos para uso estructural seguía con una tendencia creciente a lo largo del mismo periodo y se vio afectada dos años después en 2009, por la contracción de la demanda de productos y el encarecimiento de materias primas. Otro contraste entre estas actividades, es la intensidad en el uso de recursos necesarios para llevar a cabo su producción. En el caso de los productos metalúrgicos básicos, el promedio de consumo intermedio de factores entre 2000 y 2011 fue de 18%, aproximadamente 3 billones de pesos al año, en tanto que la fabricación de productos metálicos para uso estructural, el promedio de consumo intermedio de factores es de 21%, 520 mil millones de pesos al año, tomando en cuenta estas cifras y considerando la proporción en pesos de producción, que en esta década el primer sector se puede considerar más eficiente en términos de uso de los factores que el segundo.

**Gráfico 3. Producción en pesos de fabricación de productos metalúrgicos básicos y metálicos para uso estructural. En millones de pesos**



Fuente: DANE- Encuesta Anual Manufacturera (EAM) 2011

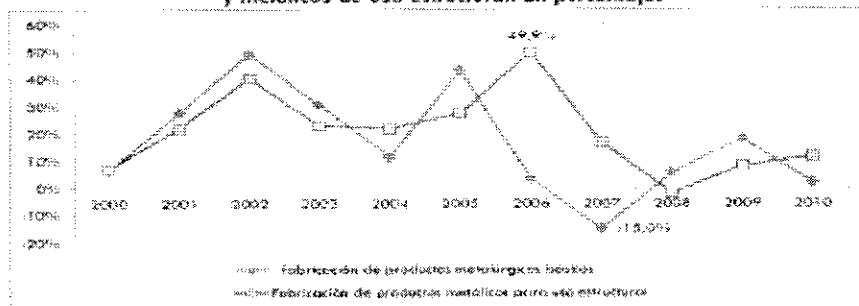
Aunque en términos de producción ambos sectores comparten una tendencia positiva, el panorama de las ventas presenta diferencias. Primero, existe un rezago en el comportamiento de las ventas de productos metálicos de uso estructural en relación con la fabricación de productos metalúrgicos básicos, la contracción de este último fue más pronunciada en los periodos de 2006 y 2007 y más extensa que la fabricación de productos metálicos. Segundo, la volatilidad en el comportamiento de las ventas es menor en los productos metálicos de uso estructural que en los metalúrgicos, esto puede ser explicado por la composición de los demandantes de cada categoría, por ejemplo, el consumo masivo del sector de la construcción.

*"Salud – Calidad – Humanización"*





**Gráfico 4. Variación en las ventas de la fabricación de productos metalúrgicos básicos y metálicos de uso estructural. En porcentajes**



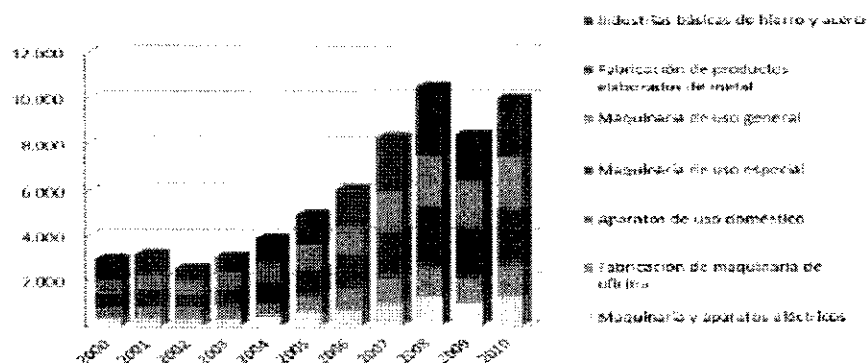
Fuente: Construcción con base en datos de ventas anuales de la EAM

### 4.3. DESCRIPCION MERCADO

#### 4.3.1. Oferta

La oferta de productos metalúrgicos y metalmeccánicos está altamente condicionada por la oferta del exterior. La gráfica 5, ilustra este efecto por diversas ramas de estas actividades y, la alta dependencia de las industrias de hierro y acero importadas, cuyos principales países de origen son Estados Unidos, China, México, Brasil, Japón y Alemania en orden de importancia. Aunque a partir de 2008 el volumen de carga importada de productos metalúrgicos y metalmeccánicos se redujo, en 2010 retoma su senda de crecimiento y se acerca de nuevo a los 10 mil millones de dólares CIF.

**Gráfico 4. Importaciones de la industria siderúrgica y metalmeccánica en Millones USD CIF**



Fuente: ANDI-Fedemetal 2011

Además del flujo casi unidireccional de las industrias básicas de acero y algunos productos metalmeccánicos en la economía nacional, otro factor que contribuye al desempeño de la oferta es la incursión de la chatarra de la que se extrae material ferroso y de acero, para su eventual incorporación a la cadena productiva. El origen de estos residuos es en primera instancia los desperdicios o desechos del proceso de fundición del hierro o del acero, o de la aleación de estos; también las virutas, recortes y hasta lingotes anteriormente fundidos de otros orígenes. La chatarra se ha convertido en un nuevo recurso escaso y de importancia estratégica para algunos países, como India y China. En Colombia, según cifras de Fedemetal, se exportaron en 2011 aproximadamente 118 mil toneladas de chatarra, con una tasa de crecimiento frente a 2010 del 29% (gráfico 6). La escases y relevancia de la chatarra procede del ciclo de vida del hierro y acero, usados con fines estructurales, dado que la incorporación de estos a edificaciones los retira por un mínimo de 10 años, para luego ser recolectados. Claro está, no solo el hierro y el acero son reutilizados, también está el cobre, plomo y otros metales.

*"Salud – Calidad – Humanización"*



Gráfico 6. Exportaciones de chatarra de Colombia. 2007-2011

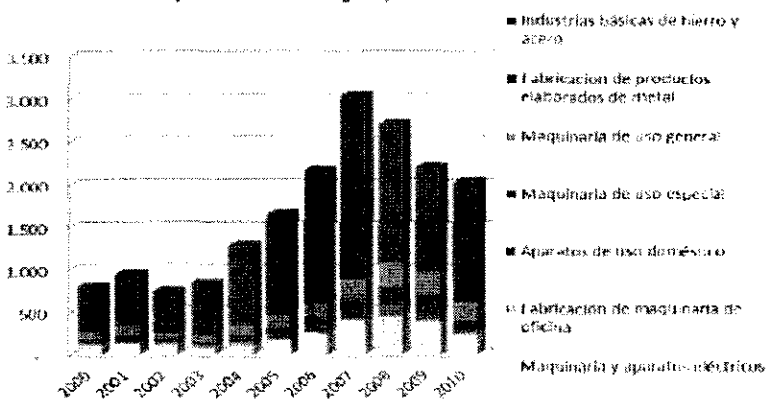


Fuente: ANDI-Fedemetal 2011

#### 4.3.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

De la producción de productos metalúrgicos y metalmeccánicos nacionales se han exportado cifras no superiores a los 3 mil millones USD CIF, cifra inferior al monto importado en esta misma línea. En el gráfico 7, se ilustra la recomposición de los tipos de productos exportados, las industrias básicas de hierro y acero predominan en esta instancia, a pesar de que Colombia no es un país intensivo en la producción de estos productos, según las últimas cifras del World Steel association, Colombia produjo en 2012 unas 345 mil toneladas hierro y aproximadamente 1,3 millones de toneladas de acero, nada comparado con los casi 27 millones de toneladas de hierro y 34 millones de toneladas de acero producidas en Brasil en el mismo año. Ahora, el principal país de destino de estos productos fue China, seguido por Estados Unidos, Ecuador y Venezuela.

Gráfico 7. Exportaciones siderúrgica y metalmeccánico en millones USD CIF



Fuente: ANDI-Fedemetal 2011

La demanda interna de productos metalúrgicos y metalmeccánicos, es principalmente, es realizada por el sector de edificación y otros sectores que se encuentran en proyectos estructurales. Según la cámara de Fedemetal de la ANDI, se demandaron 1,9 millones de toneladas de aceros largos en 2012, de los cuales la industria nacional no estuvo en la capacidad de satisfacer. Ahora, la revaluación del peso frente al dólar ha propiciado la entrada masiva de hierro y acero más barato de Asia y México, beneficiando a los consumidores pero en detrimento de la industria nacional.

El comportamiento en términos de ventas de los sectores metalúrgicos y metalmeccánicos es positivo, puesto que la demanda a nivel nacional de acero y otros elementos metálicos esta insatisfecha, esto ha volcado a la economía a importar un volumen considerable material de países intensivos en tecnología, por ende, a menores precios que los de la industria nacional.

La producción de hierro, acero y metálicos de uso estructural reporta un crecimiento sustentado, pero aún incipiente en comparación con otros competidores de la región, que además de tener una mayor oferta desde la siderurgia se han enfocado en tomar planes estratégicos de largo plazo para consolidar su producción. Además, se incorpora a la cadena productiva la chatarra y productos

*"Salud – Calidad – Humanización"*





metálicos para el reciclaje, el cual ha ganado terreno en las exportaciones y se espera siga creciendo según la masiva demanda de metales de uso estructural de cada país.

Bajo la óptica del entorno del mercado, la industria metalúrgica y metalmeccánica tienen un potencial considerable, puesto que la demanda de este tipo de productos sigue creciendo pero su incapacidad de satisfacerla le abre la oportunidad a los competidores extranjeros en estas líneas. No se puede pensar en barreras a la entrada del material del exterior, dado que se afectaría el desarrollo de los sectores dependientes, por ejemplo, construcción, estructurales, de energía eléctrica y utensilios. Mayor integración industrial e intensidad tecnológica son opciones que deben ser explotadas al máximo para consolidarse en el mercado nacional.

#### 4.4. PROYECCIÓN CANTIDADES MÍNIMAS A ADQUIRIR

ITEM	CODIGO INTERNO	DESCRIPCIÓN DEL BIEN, OBRA O SERVICIO A CONTRATAR	UNIDAD DE MEDIDA	NECESIDAD	PROYECTADO A ADQUIRIR	DEFICIT	CUBRIMIENTO DE LA NECESIDAD
1	1126020017	Tándem metálico Sillas tipo tándem de 6 puestos con certificado de cumplimiento de la Norma NFD61071/1992, conformada por 3 perfiles de aluminio extrusionado conectados entre sí, densidad de 300 y 16 mm de espesor soportado en dos patas de acero inoxidable	Unidad	20	15	5	75%

#### 4.5. COMPRAS ANTERIORES EN EL HOMIC

El hospital adelanto procesos de contratación similar al objeto del presente estudio previo, así:

ITEM	CODIGO INTERNO	DESCRIPCIÓN DEL BIEN, OBRA O SERVICIO A CONTRATAR	VIGENCIA 2014	VIGENCIA 2013	VIGENCIA 2012
1	1126020017	Tándem metálico Sillas tipo tándem de 6 puestos con certificado de cumplimiento de la Norma NFD61071/1992, conformada por 3 perfiles de aluminio extrusionado conectados entre sí, densidad de 300 y 16 mm de espesor soportado en dos patas de acero inoxidable	NO EXISTIO CONTRATACIÓN PARA ESTE TIPO DE SERVICIO	NO EXISTIO CONTRATACIÓN PARA ESTE TIPO DE SERVICIO	NO EXISTIO CONTRATACIÓN PARA ESTE TIPO DE SERVICIO

**NOTA: De acuerdo al reporte del Comité Técnico, la Entidad no ha adquirido el Bien, objeto del proceso que nos ocupa por tanto esta variable no será tomada en cuenta como antecedente. A su vez, el Comité Técnico determinó que en el mercado no existe pluralidad de oferentes en capacidad de ofrecer los bienes a adquirir; razón por la cual solo se allegó una cotización.**

#### 4.6. CONSULTAS EN EL SECOP

El Hospital Militar Central realizó la búsqueda en los datos del SECOP de procesos de contratación relacionados con el objeto del contrato encontrando los siguientes resultados:

El comité económico estructurador efectuó la consulta en el Sistema Electrónico de Contratación Pública, no encontrando coincidencias idénticas y semejantes al objeto del presente proceso de selección.

En relación a la demanda de este servicio por parte de otras entidades estatales, el Hospital Militar encontró los siguientes procesos contractuales relacionados con el bien a adquirir; sin embargo,

*"Salud -- Calidad -- Humanización"*



las características técnicas difieren del proceso que nos ocupa la presente contratación, tal y como se describe a continuación:

<b>CONTRATANTE</b>	AERONÁUTICA CIVIL (AEROCIVIL)
<b>N° PROCESO</b>	7000644 ON
<b>OBJETO</b>	ADQUISICION DE SILLAS TANDEM PARA SALAS DE ESPERA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL CAMILO DAZA DE CUCUTA
<b>VALOR</b>	\$ 30,415,200
<b>MODALIDAD DE CONTRATACION</b>	Contratación Directa Menor Cuantía (Ley 1150 de 2007)
<b>CONTRATISTA</b>	INDUSTRIAS FULLER PINTO S.A. CHANTAL AMOBLAMIENTO INTEGRAL DE OFICINAS INGENIERIA Y MANTENIMIENTO LOZANO METAL WOOD DE COLOMBIA LTDA SOLUCIONES INTEGRALES DE OFICINA MULTIESPACIO SIGLO XXI NUBIA ESPERANZA ORTIZ MILLAN
	<a href="mailto:contrcuc@aerocivil.gov.co">contrcuc@aerocivil.gov.co</a>

<b>CONTRATANTE</b>	DIVISION DE SANIDAD DE LA POLICIA NACIONAL
<b>N° PROCESO</b>	PN SECSA DEATA MIC 025 - 2014
<b>OBJETO</b>	ADQUISICIÓN DE SILLAS, TÁNDEM Y MOBILIARIOS DE OFICINA CON CARACTERÍSTICAS ERGONÓMICAS PARA ÁREAS ADMINISTRATIVAS Y SALAS DE ESPERA DE LA CLÍNICA DE POLICÍA REGIONAL CARIBE
<b>VALOR</b>	\$ 54,652,299
<b>MODALIDAD DE CONTRATACION</b>	Contratación Mínima Cuantía (Ley 1150 de 2007)
<b>CONTRATISTA</b>	COMERCIALIZADORA INTEGRAL EDUCATIVA DEL CARIBE
	<a href="mailto:disan.clica-contr@policia.gov.co">disan.clica-contr@policia.gov.co</a>

<b>CONTRATANTE</b>	BOGOTÁ D.C. - SECRETARÍA DISTRITAL DEL HABITAT
<b>N° PROCESO</b>	SDHT-MC-023-2013
<b>OBJETO</b>	ADQUIRIR SILLAS TANDEM PARA LAS SALAS DE ESPERA DE LA ENTIDAD
<b>VALOR</b>	\$ 9,946,000
<b>MODALIDAD DE CONTRATACION</b>	Contratación Mínima Cuantía (Ley 1150 de 2007)
<b>CONTRATISTA</b>	MUEBLES IDEE S.A.S
	<a href="mailto:contratacion@habitatbogota.gov.co">contratacion@habitatbogota.gov.co</a>

#### 4.7. PRECIOS DEL MERCADO "COTIZACIONES"

El comité económico y técnico estructurador solicitaron cotización a las Empresas: **INDUSTRIAS CRUZ, INDUSTRIAS METALICAS GRAG LTDA, INDUSTRIAS METALICAS LTDA Y**

*"Salud – Calidad – Humanización"*



SOLINOFF CORP S.A., de las cuales solo una de ellas cotiza de acuerdo a las características técnicas establecidas por la Entidad por lo tanto y con el fin de analizar la condición actual del mercado para el presente estudio se tomará la única cotización de los oferentes que se relacionan a continuación:

ITEM	EMPRESA	DIRECCION	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO
1	INDUSTRIAS CRUZ LTDA	Av Caracas No. 4 - 54 Local 59 Bogotá, Colombia	7799400- 2239556- 3114647215	<a href="mailto:Asesor3@industriascruz.com">Asesor3@industriascruz.com</a>  <a href="mailto:inducruzqiadys@gmail.com">inducruzqiadys@gmail.com</a>
2	INDUSTRIAS METALICAS GRAG LTDA	Cr27 10-35	2474813- 2375605	<a href="mailto:metalgrag@yahoo.es">metalgrag@yahoo.es</a>
3	INDUSTRIAS METALICAS LTDA	calle 89 sur No. 18 F 12 km 5	7392386- 2009508- 3134347489	<a href="http://www.alindumetal.com/">http://www.alindumetal.com/</a>
4	SOLINOFF CORP S.A.S.	Calle 113 No 7-80	3124508199 - 4463822	<a href="mailto:vanessa.meneses@solinoff.com">vanessa.meneses@solinoff.com</a>

### Estudio Económico del Bien o Servicio a Adquirir

De acuerdo con la normatividad vigente a fin de soportar los estudios previos, se tuvo en cuenta la única cotización con la cual nos permitió determinar el presupuesto oficial para el presente proceso y las cantidades posibles a adquirir al precio cotizado de acuerdo al presupuesto estimado, tal y como se describe a continuación:

ITEM	CODIGO INTERNO	DESCRIPCION DEL BIEN, OBRA O SERVICIO A CONTRATAR	Unidad de Medida	Cantidad Estimada A Adquirir	COTIZACION No 1			
					Valor Unitario Base	V/r IVA	Valor Unitario Total (Iva Incluido)	Valor Total (V/r Unitario Total X Cant. A Adquirir)
1	1126020017	Tándem metálico  Sillas tipo tándem de 6 puestos con certificado de cumplimiento de la Norma NFD61071/1992, conformada por 3 perfiles de aluminio extrusionado conectados entre sí, densidad de 300 y 16 mm de espesor soportado en dos patas de acero inoxidable	Unidad	13	\$ 8.160.500	\$ 1.305.680	\$ 9.466.180	\$ 123.060.340

Dichas cotizaciones tienen el aval del comité técnico.

### 4.8 . PRECIO DE REFERENCIA

Una vez analizadas las cotizaciones recibidas y el valor de las mismas cumpliendo con lo requerido por el comité técnico, se procede a hallar el precio de referencia el cual obedece a la metodología más apropiada para el proceso que nos ocupa el cual corresponde al único valor cotizado de acuerdo a los resultados que se describen a continuación:

*"Salud – Calidad – Humanización"*





ITEM	CODIGO INTERNO	DESCRIPCION DEL BIEN, OBRA O SERVICIO A CONTRATAR	Unidad de Medida	Cantidad Estimada A Adquirir	PRECIO DE REFERENCIA			
					Valor Unitario Base	V/I IVA	Valor Unitario Total (Iva Incluido)	Valor Total(V/I Unitario Total X Cant. A Adquirir)
1	1126020017	Tándem metálico Sillas tipo tándem de 6 puestos con certificado de cumplimiento de la Norma NFD61071/1992, conformada por 3 perfiles de aluminio extrusionado conectados entre sí, densidad de 300 y 16 mm de espesor soportado en dos patas de acero inoxidable	Unidad	13	\$ 8.160.500	\$ 1.305.680	\$ 9.466.180	\$ 123.060.340

**En el caso en que el valor ofertado permita la adquisición de mayores cantidades, la administración podrá incrementarlas hasta satisfacer sus necesidades siempre y cuando no supere el presupuesto total asignado.**

Nota: En la evaluación económica se tendrá en cuenta el Menor Valor Unitario Total Ofertado que corresponde al valor Unitario Total iva Incluido X las cantidades estimadas a adquirir del Item de acuerdo a la Descripción del Bien o Servicio a adquirir; razón, por la cual el contrato a suscribir se celebrará por el Valor Total Ofertado del Item si cumple con todos los requisitos Técnicos y Económicos. A su vez, la Propuesta Económica debe cumplir con:

- Las propuestas deben contener valor Unitario por Ítem (Bien requerido) Incluido o Excluido IVA
- El valor unitario Incluido o Excluido IVA del bien no podrá superar el Precio de Referencia establecidos por la Entidad.
- Los valores unitarios que el proponente relacione, deben tener una vigencia igual al tiempo de ejecución de la orden de servicios(cuando aplique)
- El valor total de la oferta, servirá para la comparación y calificación de las propuestas
- La propuesta económica deberá ser presentada por escrito y en medio magnético en hoja electrónica (programa Excel, sin celdas o fórmulas ocultas y el valor aproximado al entero (cuando aplique)
- La adjudicación se aplicara POR ITEM Sin que sobrepase el Precio de Referencia establecido por la Entidad

#### 4.9 CUBRIMIENTO DE LA NECESIDAD

Del estudio de mercado realizado se puede determinar lo siguiente:

ÍTEM	ELEMENTO	TOTAL NECESIDAD	VALOR %	PROYECTADO A ADQUIRIR		LIMITACIÓN	
				CANT.	%	CANT.	%
1	Tándem metálico	20	100%	13	65%	7	35%

Presupuesto Asignado Por Ítem

Como resultado del estudio de mercado realizado, el presupuesto asignado para el presente proceso de contratación es de CIENTO VEINTITRES MILLONES SESENTA MIL TRECIENTOS CUARENTA PESOS MDA CTE (\$ 123.060.340.00)

*"Salud - Calidad - Humanización"*





No ítem	CODIGO	DESCRIPCION DEL BIEN, OBRA O SERVICIO A CONTRATAR	TOTAL PRESUPUESTO (iva incluido)
1	1126020017	Tándem metálico (De acuerdo a características Técnicas)	\$ 123.060.340

#### 5. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MAS FAVORABLE:

Los criterios de selección establecidos para el presente proceso contractual, son los siguientes:

- 5.1 Económico:** La escogencia recaerá sobre la oferta más favorable y ventajosa para la entidad, los factores de ponderación y factores de elegibilidad contemplados en el pliego de condiciones definitivo, siempre que se encuentre en condiciones de mercado y satisfaga las necesidades de la Entidad.
- 5.2 Jurídico:** Se verificará el cumplimiento de los requisitos habilitantes establecidos en el pliego de condiciones definitivo.
- 5.3 Técnico:** Se verificará el cumplimiento de los factores técnicos como cumple o no cumple y factores de ponderación, establecidos en el pliego de condiciones definitivo.

#### 6. ANALISIS DEL RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO

Los eventuales riesgos que se derivan del proceso de contratación estriban en primer término en el incumplimiento de la entrega de los bienes, obras o servicios en el plazo pactado y los aspectos eminentemente técnicos, para lo cual, en sujeción a la exigencia legal se constituye Garantía Única bancaria o de seguros por parte del Contratista como amparo a dichos riesgos.

De acuerdo a lo establecido en el Artículo 4 de la Ley 1150 de 2007, se deberán incluir los soportes que permitan la tipificación, estimación y asignación de riesgos previsibles que puedan afectar el equilibrio económico del contrato, con el propósito de que los interesados los conozcan y con base en ello, determinen si se presentan o no al proceso de selección respectivo.

Para el caso de la licitación pública, selección abreviada y concurso de méritos, se debe tener en cuenta lo preceptuado en el documento Conpes 3714 ó el que aplique.

De acuerdo a lo estipulado en el numeral 6 del Artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015, y el Manual para la Identificación y Cobertura del Riesgo en los Procesos de Contratación definido por Colombia Compra Eficiente, se establecen los siguientes:

ESPACIO EN BLANCO

*"Salud – Calidad – Humanización"*

ANÁLISIS DE RIESGO Y FORMA DE MITIGACIÓN																							
No.	CLASE	FUENTE	ETAPA	TIPO	Descripción (Qué puede pasar y, si es posible, cómo puede pasar)	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Calificación	Prioridad	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/Controles a ser implementados	Impacto después del Tratamiento				¿Afecta el equilibrio económico del contrato?	Persona responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada	Fecha en que se completa el tratamiento/control	Monitoreo y revisión		
													Probabilidad	Impacto	Calificación	Prioridad					Cómo	Cuándo	
1		ESPECIFICO	EJECUCIÓN		Alteraciones del orden público que no permitan la ejecución del contrato	No se cumpla con la entrega oportuna de los SERVICIOS objeto de este proceso	1	2	3		BAJO	HOMIC	El HOMIC coordinará lo pertinente con las autoridades que correspondan siempre y cuando se encuentren a su alcance para que el contratista pueda cumplir con al entrega de los bienes objeto del contrato, siempre y cuando las alteraciones se presenten dentro de la ciudad de Bogotá	1	1	2		NO	Gerente y Supervisor	Ejecución del contrato	N/A	Coordinación con las autoridades competentes de Bogotá D.C	Ejecución del proceso
2		ESPECIFICO	CONTRATACIÓN		Los cambios de la economía que hagan más onerosos los costos de los BIENES adjudicados	Afectación en el valor de los bienes adjudicados	1	4	5		MEDIO	Contratista	El HOMIC realizará el estudio del sector que permita estimar los costos del futuro contrato	1	2	3		SI	Comité técnico y económico estructurador	En la ocurrencia del evento	N/A	Realizar la recepción de los servicios con los costos que se especificaron en el contrato	Durante el proceso de contratación

"Salud - Calidad - Humanización"

**7. GARANTIAS QUE LA ENTIDAD ESTATAL CONTEMPLA EXIGIR EN EL PROCESO DE CONTRATACION**

El Hospital Militar Central, exigirá los siguientes amparos y garantías en razón a que debe existir un garante que asuma los posibles riesgos en la contratación, las garantías cubrirán los perjuicios derivados del incumplimiento de las obligaciones legales o contractuales del contratista, blindando a la entidad de los perjuicios directos derivados del incumplimiento total o parcial de las obligaciones nacidas del contrato, así como de su cumplimiento tardío o de su cumplimiento defectuoso, cuando ellos son imputables al contratista garantizado.

El contratista deberá constituir la garantía única dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la suscripción de respectivo contrato, cuyo objeto será respaldar el cumplimiento y demás obligaciones que surjan del contrato de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto 1082 de 2015, en los porcentajes, amparos y vigencias que se determinan a continuación:

AMPAROS EXIGIBLES	%	VALOR	VIGENCIA
<b>Seriedad de la oferta</b>	10%	Sobre el total valor de la oferta	Desde la presentación de la oferta hasta la constitución de las garantías que amparan la etapa contractual
<b>Cumplimiento de las obligaciones surgidas del contrato estatal</b>	30%	Sobre el valor total del contrato	Equivalente al plazo de ejecución del contrato y seis (6) meses más
<b>Calidad de los Bienes</b>	30%	Sobre el valor total del contrato	Equivalente al plazo de ejecución del contrato y un (1) año más.

Adicionalmente en la póliza deberá constar que la aseguradora renuncia al beneficio de excusión, así mismo que ampara las multas y cláusula penal convenida.

Las vigencias de todos los amparos deberán ajustarse a las fechas de suscripción del contrato, y de la terminación del plazo de duración del mismo, según sea el caso. El hecho de la constitución de estos amparos no exonera al CONTRATISTA de las responsabilidades legales en relación con los riesgos asegurados. Dentro de los términos estipulados en el contrato, ninguno de los amparos otorgados podrá ser cancelado o modificado sin la autorización expresa del HOSPITAL MILITAR CENTRAL.

El CONTRATISTA deberá mantener vigente las garantías, amparos o pólizas a que se refiere esta cláusula y serán de su cargo el pago de todas las primas y demás erogaciones de constitución, mantenimiento y restablecimiento inmediato de su monto, cada vez que se disminuya o agote por razón de las sanciones que se impongan.

Si el CONTRATISTA no modifica ó dilata la modificación de las garantías, éstas podrán reformarse y/o renovarse por la aseguradora o banco a petición del HOSPITAL MILITAR CENTRAL y a cuenta del CONTRATISTA quien por la firma del contrato que se le adjudique autoriza expresamente al HOSPITAL MILITAR CENTRAL para retener y descontar los valores respectivos de los saldos que hubiere a su favor, sin que por ello se entienda que el HOSPITAL MILITAR CENTRAL asume la responsabilidad de la ampliación de los amparos y pago de las primas, los cuales son responsabilidad del contratista.

Estos amparos son requeridos por el HOSPITAL MILITAR CENTRAL, teniendo en cuenta que el objeto de las mismas, sirven para respaldar el cumplimiento de todas y cada una de las

*"Salud – Calidad – Humanización"*





obligaciones que surgen a cargo del contratista frente a la administración y /o terceros, por razón de la celebración, ejecución y liquidación del contrato.

**8. INDICADOR SI EL PROCESO DE CONTRATACION ESTA COBIJADO POR UN ACUERDO COMERCIAL**

Que en cumplimiento del numeral 8 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015, se verificó en la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio (TLC) negociados por Colombia en los capítulos de Contratación Pública, **y se evidencio que este proceso NO** está cubierto bajo las obligaciones de carácter internacional derivadas en acuerdos por exclusión expresa de la lista contemplada por COLOMBIA COMPRA EFICIENTE numeral 14.

**9. DESIGNACIONES**

Firman a continuación los que intervienen en el,

DESIGNACIÓN	GRADO Y NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA	FIRMA
Gerente de Proyecto	S.V. Cortes Cabezas Edinson	Coordinador Seguridad y Salud en el Trabajo	Seguridad y Salud en el Trabajo	
Comité Estructurador	<b>Diana Marcela Rodriguez</b>	Servidor Misional en Sanidad Militar	Área de seguridad y Salud en el Trabajo	
	<b>Abogada Angela Tunjano Reyes</b>	Comité jurídico	Gestión Contratos	
	<b>Eco. Cesar Jair Perez Hurtado</b>	Comité económico	Gestión Contratos	

VoBo

PD. Miguel Ángel Obando Castillo  
 Responsable Área Planeación y Selección

Abg. German Parrado  
 Grupo Gestión Contratos

"Salud – Calidad – Humanización"

