

	ESTUDIOS PREVIOS	Código: GJ-R-03
		Versión: 06
		Fecha de aprobación: 14/11/2013
		Página 1 de 10

ESTUDIOS PREVIOS

FECHA: 04 / 03 /2014

1. DEFINICIÓN DE LA NECESIDAD

La Gerencia de la Lotería del Quindío, en cumplimiento de los proyectos establecidos dentro del Plan de Desarrollo Institucional 2012 – 2015, en dos de sus Políticas, Estrategias, Programas, Subprogramas y Proyectos, nos permite realizar acciones que brindan un reconocimiento al esfuerzo, la fidelidad y compromiso de todos sus Loteros del Departamento del Quindío.

POLITICA:	PROGRESO, TRANSPARENCIA Y EFICIENCIA
ESTRATEGIA:	Una lotería más competitiva.
PROGRAMA:	Una lotería más humana,
SUBPROGRAMA:	Establecimiento de política de responsabilidad social empresarial
PROYECTO:	Bienestar social para los loteros,

POLITICA:	"LOTERÍA DEL QUINDÍO ¡LA NUESTRA, LA DE TODOS!"
ESTRATEGIA:	Promoción y mercadeo
PROGRAMA:	Crecimiento comercial
SUBPROGRAMA:	Lotería Emprendedora
PROYECTO:	Ampliar la red de distribución

En cumplimiento de la misión, objetivos y funciones corporativas, la Gerencia y el Área de Gestión Comercialización y Sorteo de la Lotería del Quindío, es la encargada de realizar actividades con las que se busca conservar las ventas de la lotería en el mercado, por esto se hace necesario buscar diferentes mecanismos que motiven la compra de nuestro producto. Parte fundamental de esto, lo constituye el mantenimiento permanente de los loteros, motivando su labor y fidelizando la marca, garantizando así, su decisión de comercializar con esmero la Lotería del Quindío.

Es por esto que se están uniendo esfuerzos para lograr motivar a los Empresarios de Lotería, por su trabajo durante el año 2014, brindándoles incentivos, que les permita mejorar sus ingresos cada mes del año, mediante la comercialización y venta de billetes y fracciones de la Lotería del Quindío.

Estos incentivos se dejan planificados dentro del plan de mercadeo vigencia 2014, que identifica estrategias como el calendario de la fortuna, el festival del hogar, plan contingencia jueves festivos, de la mano con los distribuidores en línea y para los Loteros del Departamento del Quindío estrategia de fin de año, Llego el Plan Colilla.

	ESTUDIOS PREVIOS	Código: GJ-R-03
		Versión: 06
		Fecha de aprobación: 14/11/2013
		Página 2 de 10

Dentro de la necesidad establecida por la Gerencia y el Área de Operación Comercial está el cumplimiento de estrategias comerciales como:

ITEM	DESCRIPCION	VALOR TOTAL
1	Compra de tarjetas de regalo para cumplir con el plan de mercadeo vigencia 2014.	\$135.000.000
1	Compra de tarjetas de regalo para cumplir con la estrategia comercial plan colillas	\$ 25.000.000
1	Compra de tarjetas de regalo para cumplir con las activaciones de marca en el Departamento del Quindío.	\$ 5.000.000
VALOR TOTAL		\$165.000.000

COMPRA DE TARJETAS DE REGALO PARA CUMPLIR CON EL PLAN DE MERCADEO VIGENCIA 2014.

La Lotería del Quindío proyecto para la vigencia 2014, estrategias comerciales que generan condiciones favorables al desarrollo del trabajo, logrando que el desempeño laboral cumpla con los objetivos previstos, es por esto que damos a conocer los estrategias comerciales que nos permiten motivar la fuerza de venta a nivel nacional.

- Calendario de la Fortuna: Los loteros que vendan como mínimo 15 billetes de Lotería del Quindío por sorteo y que cualquiera de sus colillas coincidan con el número del premio mayor del mismo sorteo, sin importar el número de la serie, ganarán automáticamente la suma de \$100.000 redimibles con un bono de almacén de cadena en cualquier parte del país, teniendo en cuenta la cobertura del contratista.

- Festival del Hogar: Esta estrategia va direccionada a posicionar la marca de Lotería del Quindío en todo el territorio Colombiano. Consiste en que cada empresario de lotería venda como mínimo 30 billetes de Lotería del Quindío por sorteo, esta estrategia se implementara por bimestres, es decir, cada dos meses se sorteara entre los empresarios de Lotería que hayan cumplido la meta de venta por sorteo y durante el bimestre electrodomésticos de diferente tipo. Igualmente la estrategia está diseñada por zonas geográficas del País para lograr mayor expectativa entre los empresarios de Lotería. Se han definido las siguientes zonas del País así: Zona 1: Valle del Cauca y Cauca, Zona 2: Quindío, Risaralda y Caldas, Zona 3: Antioquía, Atlántico, Bogotá, Bolívar, Cesar, Cundinamarca, Huila y Tolima.

	ESTUDIOS PREVIOS	Código: GJ-R-03
		Versión: 06
		Fecha de aprobación: 14/11/2013
		Página 3 de 10

- Agencias de Fiesta: Las agencias distribuidoras de lotería, que durante periodos específicos (Abril – Mayo, Junio – Julio, Agosto – Septiembre, Noviembre – Diciembre) incrementen las ventas en un 15 % frente al mismo periodo del año 2013. Participarán en la sorteo de tres premios de \$400.000 de acuerdo a la zona a la que pertenezca, dicho premio será entregado en bonos de consumo y el ideal es que se utilicé en actividades de integración al interior de cada agencia.

- Plan de contingencia jueves festivos: Los loteros que conformen paquetes de 20 colillas de billetes vendidos de los sorteos 2402 - 2416 y 2436, Participarán en la rifa por ciudad de bonos desde \$ 150.000 hasta \$ 500.000.

- De la Mano con la Lotería en línea: Se implementaran en conjunto un plan de estímulos dirigido a los vendedores, este plan buscará ser regular y no solo por promociones mensuales ya que con este logro, podremos estabilizar las cifras de ventas de ambos distribuidores.

COMPRA DE TARJETAS DE REGALO PARA CUMPLIR CON LA ESTRATEGIA COMERCIAL PLAN COLILLAS.

Lotería del Quindío con el propósito de motivar a los Empresarios de Lotería, por su trabajo durante el año 2014, dará un incentivo a todos los Loteros del Departamento Quindío, que les permita mejorar sus ingresos en la época de navidad, mediante la comercialización y venta de billetes y fracciones de la Lotería del Quindío.

COMPRA DE TARJETAS DE REGALO PARA CUMPLIR CON LAS ACTIVACIONES DE MARCA EN EL DEPARTAMENTO DEL QUINDÍO.

Son distintos tipos de eventos en realizamos en el departamento y a nivel nacional para lograr reconocimiento de la Lotería del Quindío, a través de diferentes acciones como originales ideas creativas, con el objetivo de mantenerlas activas en las mentes de los Loteros, Distribuidores y Compradores.

LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:

- Suministrar las tarjetas regalo reconocimiento, máximo a los dos días siguientes a la solicitud realizada por parte de la Lotería del Quindío.

- Suministrar las tarjetas regalo, en un plástico similar al de las tarjetas electrónicas.

- Las tarjetas regalo, podrán ser utilizadas en cualquier punto de venta a nivel nacional, para ello el contratista deberá asegurar la cobertura de sus almacenes de cadena en un mínimo de ochenta y cuatro (84) municipios dentro de la República de Colombia.

	ESTUDIOS PREVIOS	Código: GJ-R-03
		Versión: 06
		Fecha de aprobación: 14/11/2013
		Página 4 de 10

•Garantizar la calidad de los productos que sean canjeables con las tarjetas regalo reconocimiento.

•Las tarjetas regalo deberán ser entregadas al supervisor del contrato. La entrega deberá estar soportada con la relación de la cantidad de bonos con sus respectivas denominaciones.

•Suministrar las tarjetas regalo reconocimiento, recargadas desde \$ 10.000 y hasta \$500.000 y en múltiplos de \$100.

2. DEFINICIÓN TÉCNICA COMO LA ENTIDAD PUEDE SATISFACER SU NECESIDAD:

2.1. OBJETIVO PRINCIPAL:

Reconocer la labor que realizan los empresarios de lotería del Quindío a nivel nacional, a través de tarjetas regalo que podrán ser redimibles en un establecimiento comercial.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Reconocer la labor comercial de los Loteros a nivel nacional.
- Reconocer la labor comercial de los Distribuidores a nivel nacional.
- Fortalecer nuestro canal de venta directo con incentivos que mejoren las condiciones de vida para el Lotero y sus familias.

3. CONDICIONES DEL CONTRATO

3.1 MODALIDAD DE SELECCIÓN:

De conformidad con el Manual de Contratación la modalidad de selección será por Invitación Pública Abreviada. La escogencia del contratista se adelantará bajo la modalidad de invitación pública abreviada en los siguientes eventos: a. Cuando el valor del contrato sea igual o superior a 100 salarios mínimos mensuales legales vigentes y a su vez sea inferior a 500 salarios mínimos legales mensuales vigentes.

3.2 OBJETO

Suministrar tarjetas regalo que puedan ser canjeables por cualquier producto (Electrodomésticos, Electromenores, Mercados, Artículos para la casa y el hogar, etc.), esto con el fin de brindar un reconocimiento a la fidelidad y compromiso de los Distribuidores, Loteros y Compradores a nivel nacional.

3.3 ACTIVIDADES EN DESARROLLO DEL OBJETO CONTRACTUAL.

	ESTUDIOS PREVIOS	Código: GJ-R-03
		Versión: 06
		Fecha de aprobación: 14/11/2013
		Página 5 de 10

3.3.1. Suministrar a la Lotería del Quindío EICE tarjetas regalo bajo las condiciones técnicas establecidas en los estudios previos, la propuesta y el contrato.

3.3.2. Asegurar la cobertura de los almacenes de cadena conforme a las especificaciones de los estudios previos, la propuesta y el contrato.

3.3.3. Entregar a los beneficiarios de las tarjetas regalo los productos y/o servicios canjeables en los almacenes de cadena bajo todos los derechos y garantías asegurados por la ley al consumidor.

3.4 DURACION DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO: El contrato tendrá una duración de Nueve (9) meses contados a partir del acta de inicio.

3.5 LUGAR DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO: El contrato se ejecutara en el territorio nacional.

4. SOPORTE ECONÓMICO DEL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO:

4.1 PRESUPUESTO OFICIAL:

El valor del Contrato es de CIENTO SESENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS M/TE (\$165.000.000.00), de acuerdo al certificado de disponibilidad presupuestal No. 0126 del 20 de febrero de 2014, rubro presupuestal No. 22108 denominado Actividades de Apoyo Comercial.

4.2 PRECIOS DE REFERENCIA:

Conforme a las actividades y obligaciones a cumplir por el contratista se observa que el valor estimado del contrato se ajusta a los precios del mercado.

5. CRITERIOS DE SELECCIÓN:

JUSTIFICACION DE LOS FACTORES DE SELECCIÓN

Para éste tipo de contratación, el factor más importante y determinante a la hora de establecer la mejor propuesta para la entidad, es la cobertura que puede ofrecer el contratista para el canje de las tarjetas regalo por parte de sus beneficiarios, por motivos que resultan evidentes debido que se requiere por la entidad implementar un plan de mercadeo a nivel nacional realizando campañas que abarcan la mayoría de los departamentos de Colombia; dejando como segundo factor para determinar la mejor propuesta los descuentos por pronto pago, los cuales de presentarse, representarían para la entidad un alivio en sus cargas financieras, en la medida en que baja los

	ESTUDIOS PREVIOS	Código: GJ-R-03
		Versión: 06
		Fecha de aprobación: 14/11/2013
		Página 6 de 10

costos de adquisición del producto, esto sin perjudicar al contratista, quien solo podrá ofrecerlo en la medida de sus posibilidades y capacidades, pudiendo incluso llegar a no ofrecerlo.

Las propuestas consideradas válidas, serán calificadas teniendo en cuenta los factores definidos así:

FACTORES	PUNTAJE
COBERTURA	60
DESCUENTO POR PRONTO PAGO	40
TOTAL	100

A. COBERTURA: hasta sesenta (60) puntos:

La propuesta que presente el mayor número de Almacenes de Cadena disponibles, partiendo de un mínimo de ochenta y cuatro (84) municipios en la República de Colombia, obtendrá sesenta (60) puntos. Los demás proponentes obtendrán diez (10) puntos menos en su correspondiente orden descendente hasta llegar a cero (0).

B. DESCUENTO POR PRONTO PAGO: hasta cuarenta (40) puntos:

La propuesta que presente el mayor descuento en la relación de pronto pago, la cual se obtendrá de la aplicación de la fórmula que se especifica a continuación, que sale de la relación entre mayor porcentaje de descuento ofrecido y el mayor número de días durante el cual aplique el descuento, obtendrá cuarenta (40) puntos y las demás ofertas con descuentos menores se les disminuirá proporcionalmente el puntaje de acuerdo a la aplicación de la fórmula.

$$Xy = ((X1 * 32) / Xn) + ((X2 * 8) / Xz) \text{ donde:}$$

- X1 = Porcentaje ofrecido por el proponente en estudio
- Xn = Mayor porcentaje ofrecido en todas las propuestas
- X2 = Días ofrecidos por el proponente en estudio
- Xz = El mayor número de días ofrecido en todas las propuestas
- Xy = Puntaje de la propuesta en estudio
- 24 = Equivale al puntaje máximo asignado a la variable de porcentaje
- 6 = Equivale al puntaje máximo asignado a la variable tiempo

	ESTUDIOS PREVIOS	Código: GJ-R-03
		Versión: 06
		Fecha de aprobación: 14/11/2013
		Página 7 de 10

Quien no presente condiciones especiales de descuento por pronto pago, obtendrá puntaje cero (0) en este factor.

6. ANALISIS DE LOS RIESGOS DE LA CONTRATACION:

6.1 GARANTIA DE SERIEDAD DE LA OFERTA:

TIPIFICACIÓN	ESTIMACIÓN	MECANISMO DE COBERTURA	ASIGNACIÓN	VIGENCIA
No cumplimiento con los términos y especificaciones de la propuesta presentada.	10% del valor de la propuesta	Garantía de Seriedad de la oferta, la cual amparará: que el proponente no reitere la oferta presentada, conteste los requerimientos formulados, suscriba el contrato en caso de resultar seleccionado y otorgue los Mecanismos de cobertura derivados de la celebración y ejecución del contrato.	Proponente	Desde el cierre de la recepción de las propuestas y 3 meses más

6.2 TIPIFICACIÓN, CUANTIFICACIÓN Y ASIGNACIÓN DE LOS RIESGOS PREVISIBLES NO ASEGURABLES.

Tabla de estimación de riesgos previsible CONPES 3714 de 2011*

*La metodología de estimación de los riesgos que se ilustra a continuación es una propuesta que realizó la Dirección General de Crédito Público y Tesoro Nacional del Ministerio de Hacienda y Crédito Público; sin embargo, esta Dirección no asume responsabilidad alguna en la estimación de los riesgos, la cual es una obligación legal que cada entidad tiene a su cargo de conformidad con el Artículo 4° de la Ley 1150 de 2007.

Número de riesgos a estimar	5
Valor del contrato	\$ 165.000.000,00
Total estimación del riesgo	\$ 85.170.838,15

Riesgo General	Observaciones	Probabilidad	Impacto	Estimación	Participación
Operacionales	Valor incorrecto en las tarjetas regalo	Medio-Bajo	Medio-Alto	\$ 10.302.550,62	12,10%
Financiero	Insolvencia del contratista	Bajo	Alto	\$ 13.281.410,03	15,59%
Operacionales	Cierre de Almacenes de Cadena	Medio-Alto	Alto	\$ 43.910.206,34	51,56%
Regulatorio	Cambios en la regulación sobre el juegos de suerte y azar en la modalidad de lotería tradicional que impidan el otorgamiento de incentivos	Bajo	Alto	\$ 13.281.410,03	15,59%
Sociales o Políticos	Problemas de orden público en zonas afectadas por el conflicto armado	Medio-Bajo	Medio-Bajo	\$ 4.395.261,13	5,16%

	ESTUDIOS PREVIOS	Código: GJ-R-03
		Versión: 06
		Fecha de aprobación: 14/11/2013
		Página 8 de 10

Los riesgos no asegurables establecidos en la anterior tabla, por ser de mejor manejo para su mitigación por parte del contratista le serán asignados a éste en un cien por ciento (100%).

6.3 GARANTÍA ÚNICA.

TIPIFICACIÓN	ESTIMACIÓN	MECANISMO DE COBERTURA	ASIGNACIÓN	VIGENCIA
Incumplimiento de las obligaciones surgidas del contrato	10% del valor del contrato. (En ningún caso sea inferior al valor de la	Garantía de Cumplimiento: Ampara al Beneficiario el total y perfecto cumplimiento del contrato pactado de acuerdo a sus términos, condiciones y especificaciones contractuales	Contratista	Vigencia del contrato y 4 meses más.
No pago de salarios y prestaciones sociales de los terceros que utilicen para el cumplimiento de las obligaciones contractuales.	5% del valor de contrato	Este amparo tiene su origen en la solidaridad legal entre empleado y el contratista – empleador; se garantiza que el Contratista cumplirá con todas las obligaciones sociales y laborales a que está obligado por la realización del contrato	Contratista	Vigencia del contrato y 3 años más.
Deficiente calidad del servicio y/o bien contratado	10 % del valor de contrato	Se garantiza la obligación del Afianzado, de llevar a cabo una labor determinada con sus respectivas especificaciones, o de aportar los conocimientos especializados que posea el contratista debe responder por la garantía mínima presunta, por vicios ocultos y en general los derechos del consumidor	Contratista	Vigencia del contrato y 4 meses más

En atención a lo dispuesto por el Parágrafo Transitorio, del artículo 7 de la ley 1150 de 2007; una vez suscrito el contrato, el proponente favorecido deberá constituir a favor de LOTERÍA DEL QUINDÍO EICE, la garantía única que avalará el cumplimiento de las obligaciones que surjan del contrato, la cual se mantendrá vigente durante la ejecución del contrato y su liquidación y se ajustará a los límites, existencias y extensión del riesgo amparado.

La garantía única deberá ser expedida por un banco o una compañía de seguros legalmente constituida y facultada para funcionar en Colombia y deberá amparar los siguientes riesgos:

- De cumplimiento: Su valor no será inferior al diez por ciento (10%) del valor total del contrato y su vigencia será igual a la vigencia del

	ESTUDIOS PREVIOS	Código: GJ-R-03
		Versión: 06
		Fecha de aprobación: 14/11/2013
		Página 9 de 10

contrato y cuatro (4) meses más.

- Calidad del Bien Suministrado: Por un monto igual al diez por ciento (10%) del valor del contrato y su vigencia será igual a la vigencia del contrato y cuatro (4) meses más.
- Del pago de Salarios y Prestaciones Sociales: Por un monto igual al cinco por ciento (5%) del valor del contrato y sus adiciones si a ello hubiese lugar, para garantizar el pago de los salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones y su vigencia será igual a la vigencia del contrato y tres (3) años más. La aprobación de esta garantía y su vigencia será condición necesaria para que el acta final de liquidación produzca efectos legales contractuales.

Cuando la imposición de multas disminuya el valor de la garantía de cumplimiento, el CONTRATISTA deberá reajustar ésta, a su valor original.

La garantía deberá ajustarse siempre que se produzca alguna modificación en el plazo y/o valor del contrato o en el evento en que se produzca la suspensión temporal del mismo y en general cuando se produzcan eventos que así lo exijan.

La garantía única se mantendrá vigente hasta la liquidación del contrato garantizado la prolongación de sus efectos y tratándose de pólizas no expirarán por falta de pago de la prima, ni por revocatoria unilateral.

Se hace expresa advertencia a los oferentes que LOTERÍA DEL QUINDÍO EICE exigirá estas garantías a los adjudicatarios, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, sin excepción alguna.

Como se desprende de lo anterior la póliza de seguros es un mecanismo idóneo, autorizado por la ley para amparar el cumplimiento de las obligaciones surgidas bien del contrato o de la propuesta hecha, que permiten a la entidad como contratante, en caso de presentarse alguno o algunos de los siniestros que ampara, trasladar a la compañía aseguradora la responsabilidad por la ocurrencia de los mismos y exigir el resarcimiento en el porcentaje establecido en la póliza correspondiente.

La cláusula Penal Pecuniaria y las multas tienen como objetivo, determinar anticipadamente el valor de los perjuicios que se deben pagar en caso de declaratoria de caducidad o de incumplimiento parcial en la ejecución de la obligación.

	ESTUDIOS PREVIOS	Código: GJ-R-03
		Versión: 06
		Fecha de aprobación: 14/11/2013
		Página 10 de 10

ORIGINAL FIRMADO

LINA MARCELA GARCIA DUQUE

Profesional Especializado de Gestión Comercialización y Sorteo.