



República de Colombia

DIARIO OFICIAL

Fundado el 30 de abril de 1864



Año CLVIII No. 52.311 Edición de 54 páginas

• Bogotá, D. C., viernes, 17 de febrero de 2023

• ISSN 0122-2112

PODER PÚBLICO - RAMA LEGISLATIVA

LEY 2291 DE 2023

(febrero 17)

por medio de la cual se transforma la naturaleza jurídica del Instituto Nacional de Cancerología Empresa Social del Estado, se define su objeto, funciones, estructura y régimen legal.

El Congreso de Colombia

DECRETA:

CAPÍTULO I

Naturaleza, domicilio, objeto y funciones

Artículo 1°. *Objeto.* Por medio de la presente ley se transforma la naturaleza jurídica del Instituto Nacional de Cancerología Empresa Social del Estado en una entidad pública de naturaleza especial, con personería jurídica, patrimonio propio y autonomía administrativa, técnica y financiera, la cual se denomina “Instituto Nacional de Cancerología”, perteneciente al sector descentralizado de la rama ejecutiva del orden nacional, adscrita al Ministerio de Salud y Protección Social e integrante del Sistema General de Seguridad Social en Salud y el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación.

Parágrafo 1°. Los derechos y obligaciones que a la fecha de promulgación de esta ley tenga el Instituto, continuarán en favor y a su cargo como entidad estatal de naturaleza especial. El Instituto Nacional de Cancerología continuará prestando los servicios que brinda a los pacientes y a la población en general.

Parágrafo 2°. El Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación establecerá los lineamientos y financiación que el Instituto Nacional de Cancerología requiera para el desarrollo de las actividades en Ciencia, Tecnología, Desarrollo e Innovación en Cáncer.

Artículo 2°. *Domicilio.* El Instituto Nacional de Cancerología (INC) tendrá como domicilio la ciudad de Bogotá, D. C., ejercerá sus funciones a nivel nacional, para lo cual podrá contar con dependencias y centros regionales en el nivel territorial.

Parágrafo. El Instituto Nacional de Cancerología (INC) podrá celebrar convenios interadministrativos con las entidades territoriales, con el fin de establecer seccionales o implementar en los municipios y departamentos los diferentes planes, programas y proyectos del instituto.

Artículo 3°. *Objeto del INC.* El Instituto Nacional de Cancerología tendrá por objeto desarrollar actividades de autoridad técnico-científica para el control integral de cáncer, realizar investigación, docencia y educación continua, desarrollo e innovación, programas de salud pública en el ámbito de la prevención, diagnóstico, tratamiento, rehabilitación y paliación de la enfermedad; prestar atención integral y ser centro de referencia para la atención e investigación del cáncer.

Artículo 4°. *Funciones y competencias.* Para el desarrollo de su objeto el Instituto ejercerá las siguientes funciones y competencias:

1. Asesorar y establecer con el Ministerio de Salud y Protección Social en la definición de los objetivos del control del cáncer, específicamente en el control riesgo, detección temprana, tratamiento integral, cuidados paliativos, vigilancia epidemiológica y desarrollo del talento humano en oncología.

2. Asesorar al Ministerio de Salud y Protección Social en la formulación, seguimiento y evaluación en los planes nacionales de salud pública para el control del cáncer, programas y proyectos relacionados con el control del cáncer, así como las políticas, planes, programas y proyectos de control de las enfermedades neoplásicas y relacionadas.

3. Ser organismo asesor y articulador en el ámbito nacional en materia de investigación, desarrollo e innovación, docencia, vigilancia epidemiológica, prevención, atención y control de las enfermedades neoplásicas y relacionadas.

4. Asesorar al Ministerio de Salud y Protección Social en la definición de los estándares y criterios de cumplimiento de las condiciones de habilitación de los servicios oncológicos, los criterios de evaluación, monitoreo y seguimiento a la calidad y de los modelos de atención de los servicios oncológicos.

5. Apoyar técnicamente a las secretarías departamentales, municipales y distritales de salud cuando así lo soliciten para adelantar, a nivel territorial, las políticas, planes, programas relacionados con la prevención, el diagnóstico, tratamiento y rehabilitación de las enfermedades neoplásicas y relacionadas.

6. Desarrollar relaciones y vínculos formales con agencias y entidades públicas y privadas, en el marco de la normatividad vigente, para consolidar la presencia regional y territorial del Instituto.

7. Diseñar, coordinar y evaluar programas de prevención y detección precoz de enfermedades neoplásicas y relacionadas prevalentes en la población colombiana y fortalecer la atención primaria en salud.

8. Asesorar a las entidades públicas y privadas en el diseño y la implementación de los modelos de atención en cáncer e incentivar nuevos modelos de prestación de servicios.

9. Coordinar y ejercer las actividades para la vigilancia de la calidad dentro de las acciones de detección temprana de enfermedades neoplásicas y relacionadas.

del Contrato de Obra número 1070 de 2020, junto con el Informe Final del Interventor del respectivo contrato, para efectos de determinar las condiciones y especificaciones técnicas ejecutadas en el marco de dicho contrato de Obra Pública y así garantizar lo previsto en este parágrafo.

Parágrafo 5°. Como parte de la entrega mencionada, el Instituto Nacional de Vías (Invías) autoriza igualmente entregar a la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), de oficio o a petición de parte y en el estado y condiciones en que se encuentren, los predios adquiridos por el Invías sobre los cuales se ostente la titularidad y/o disponibilidad, dentro de la infraestructura vial cuya entrega se autoriza, que sean requeridos para el desarrollo del proyecto de concesión.

Parágrafo 6°. Aunque el presente Acto Administrativo, contiene información y precisiones sobre localización de la infraestructura vial incluyendo vías, puentes, túneles y demás obras que se encuentren en la vía, lo cual fue tomado de la información escrita remitida y verificada por la ANI, se aclara que, la infraestructura vial se detallará a través del acta de entrega y recibo que se suscriba para tal fin, entre la ANI, el Invías y el adjudicatario del proceso del Contrato de Concesión por esquema de APP número 004 de 2022.

Artículo 2°. *Autorizar* la entrega de la infraestructura y de los predios señalados en el artículo primero de la presente resolución, por parte del Instituto Nacional de Vías (Invías) a la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), en el estado en que se encuentra con todas las obras que la conforman, la cual se efectuará mediante Acta de Entrega y Recibo suscrita por las partes, acompañada del correspondiente inventario del cual disponga el Instituto Nacional de Vías (Invías) en la fecha más reciente a la entrega.

En representación del Instituto Nacional de Vías (Invías), el Acta mencionada deberá ser suscrita por el Director Territorial Valle en su calidad de Representante Legal de la Entidad, dentro de su respectiva jurisdicción. Como soportes del Acta, podrán ser aportados los registros fotográficos, filmicos, grabaciones, escritos y demás que se consideren pertinentes como constancia de la actuación. El acta de entrega y recibo de la infraestructura se hará efectiva a partir de la fecha en que la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI) proceda a hacer la entrega real y material de la infraestructura al concesionario adjudicatario del Proceso de Selección número VJ-VE-APP-IPB-004-2021, mediante el acta correspondiente.

Parágrafo. A partir de la fecha y hora en que se suscriba el acta de entrega y recibo, cesará para el Instituto Nacional de Vías (Invías), cualquier tipo de responsabilidad de todo orden que se pueda generar como consecuencia de la operación y administración de la vía, salvo los sectores que se encuentren en ejecución en desarrollo del contrato de obra Invías 1070 de 2020; así como sus anexidades, fajas de retiro, predios y demás elementos que formen o llegasen a formar parte de la misma, la cual corresponderá a la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI) y/o al concesionario que resulte adjudicatario del Proceso de Selección número VJ-VE-APP-IPB-004-2021; igualmente, a partir de dicha efectividad, recaerá en la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI) y/o en el concesionario adjudicatario, la responsabilidad por el mantenimiento periódico y rutinario de la vía y de todas las obras de infraestructura que la conforman, incluyendo las demás que ejecutará el concesionario, así como su operación, garantizando igualmente la transitabilidad en los sectores objeto de entrega.

Artículo 3°. La infraestructura vial cuya afectación se autoriza mediante el presente Acto Administrativo, incluida la totalidad de las obras que forman parte integral del tramo vial de que trata el artículo 1° de la presente resolución, así como la garantía de transitabilidad por la misma carretera incluyendo la atención de sitios críticos que apliquen, serán responsabilidad exclusiva de la ANI y/o del adjudicatario del Contrato de Concesión por esquema de APP número 004 de 2022, en los términos señalados en el mismo contrato y en los demás documentos que lo integren, hasta la finalización del mismo.

Artículo 4°. La ANI deberá levantar y/o actualizar los inventarios de los bienes y anexidades que integran los sectores e infraestructura señalados anteriormente para su afectación al desarrollo del Contrato de Concesión No. 004 de 2022, elaborando y suscribiendo las actas de afectación conjuntamente con el concesionario involucrado, según corresponda, remitiendo copia de todos los documentos que soporten dicha actuación al Invías para su archivo de gestión. Por tal razón, el Invías no asumirá ningún tipo de responsabilidad por las gestiones administrativas de recibo y entrega, o por el levantamiento de la información que recopile la ANI, en desarrollo de lo establecido en el presente artículo.

Parágrafo 1°. En ningún caso, la ANI y/o El concesionario podrán efectuar algún tipo de oposición, como consecuencia de cualquier condición adversa que se advierta al momento en que el Invías efectúe la entrega real y material.

Artículo 5°. A partir de la fecha y hora en que se materialice la entrega de la infraestructura señalada en la presente resolución, la ANI y el Concesionario adjudicatario del Contrato de Concesión por esquema de APP número 004 de 2022, mantendrán indemne en todo momento al Invías respecto de cualquier reclamación, actual o futura que se suscite en razón o con ocasión de la ejecución, gestión predial, social y ambiental, o cualquier otra circunstancia derivada de la ejecución del Contrato de Concesión por esquema de APP mencionado, respecto de la infraestructura vial señalada en el presente Acto Administrativo, junto con sus anexidades.

Artículo 6°. La presente resolución rige a partir de la fecha de su publicación.

Publíquese, comuníquese y cúmplase.

Dada en Bogotá, D. C., a 15 de febrero de 2023.

El Director General,

Juan Alfonso Latorre Uriza.

(C. F.)

SOCIEDADES DE ECONOMÍA MIXTA

Sociedad Tequendama S. A.

RESOLUCIONES

SHT. RESOLUCIÓN NUMERO 202306130000205 DE 2023

(enero 31)

por la cual se modifica el Manual de Adquisiciones ahora Manual de Negocios e Inversiones de la Sociedad Tequendama S. A.

La Gerencia General de la Sociedad Tequendama S. A., de conformidad con sus facultades legales y estatutarias en especial las contenidas en el Acuerdo 003 de 2001 artículo 29, y demás normas concordantes, y

CONSIDERANDO:

1. Que el Acuerdo número 003 del 26 de abril de 2001, por el cual se adopta el Estatuto Interno de la Sociedad, establece en su artículo 29 como atribución del Gerente General la de "Dirigir, coordinar, vigilar y controlar la ejecución de las funciones o programas de la Organización y su personal".

2. Que la Sociedad Tequendama S. A., es una Sociedad de Economía Mixta, sometida al régimen legal de las Empresas Industriales y Comerciales del Estado, cuyo objeto principal constituye la gestión de activos empresariales tangibles o intangibles, propios o de terceros, ubicados en Colombia o en el exterior, partiendo de su tradicional actividad hotelera.

3. Que la Ley 1150 de 2007 en su artículo 14 establece que las Empresas Industriales y comerciales del Estado, las sociedades de Economía Mixta en las que el Estado tenga participación superior al cincuenta por ciento (50 %), estarán sujetas al Estatuto General de la Contratación de la Administración Pública, salvo aquellas que se encuentren en competencia con el sector privado nacional o internacional o desarrollen su actividad en mercados monopolísticos o mercados regulados caso en el cual se regirán por las disposiciones legales y reglamentarias aplicables a sus actividades económicas y comerciales.

4. Que el artículo 16 de la Ley 1150 de 2007, establece que los contratos que celebren Satena, Indumil, el Hotel Tequendama, la Corporación de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo de la Industria Naval, Marítima y Fluvial (COTECMAR) y la Corporación de la Industria Aeronáutica Colombiana (CIAC), no estarán sujetos a las disposiciones del Estatuto General de contratación de la Administración Pública y se regirán por las disposiciones legales y reglamentarias aplicables a su actividad.

5. Que el artículo 13 de la Ley 1150 de 2007, dispone que las entidades estatales que por disposición legal cuenten con un régimen contractual excepcional al del Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, aplicarán en desarrollo de su actividad contractual, acorde con su régimen legal especial los principios de la función administrativa y de la gestión fiscal de que tratan los artículos 209 y 267 de la Constitución Política, respectivamente según sea el caso y estarán sujetas al régimen de inhabilidades e incompatibilidades previsto legalmente para la contratación estatal.

6. Que en razón a la normatividad aplicable a la Sociedad Tequendama S. A., será publicado el Manual de Negocios e Inversiones, en el *Diario Oficial*, con el fin de establecer nuevos procedimientos para el desarrollo de negocios y las adquisiciones de bienes y servicios con miras a la eficiencia en la actividad comercial de la ST, enfocado en la satisfacción del cliente.

En virtud de lo anterior la Gerencia General,

RESUELVE:

Artículo 1°. *Modificar el manual de adquisiciones ahora manual de negocios e inversiones* en su forma, y lineamientos generales.

Artículo 2°. *Adóptese el Manual de Negocios e Inversiones de la Sociedad Tequendama S. A.*, versión 4, el cual hace parte integral de esta resolución.

Artículo 3°. *Ordéñese la publicación del Manual de negocios e Inversiones de la Sociedad Tequendama S. A., en el Diario Oficial y en la página web de la sociedad.*

Artículo 4°. *Deróguense*, las disposiciones de la Resolución número 20202040000514 de fecha 24 de agosto de 2020, en lo pertinente al Manual de Adquisiciones versión 3, y las demás disposiciones que sean contrarias al presente Acto Administrativo.

Artículo 5°. *Vigencia*. La presente resolución rige a partir de la fecha de su expedición y deroga todas las disposiciones que le sean contrarias.

Comuníquese y cúmplase.

Dada en Bogotá, D. C., a 31 de enero de 2023.

El Gerente General Sociedad Tequendama S. A.,

Jorge Iván Gómez Bejarano.


**SOCIEDAD
TEQUENDAMA**

MANUAL DE NEGOCIOS

www.sociedadtequendama.com

	SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
	GERENCIA GENERAL	
	Fecha 31/01/2023	

MANUAL DE NEGOCIOS

Página 2 de 52

12.1. Adición	23
12.2. Prórroga	24
12.3. Otras modificaciones contractuales – otros	24
12.4. Suspensión del contrato	24
12.5. Cesión de la posición contractual	24
13. Terminación de las relaciones negociales	25
13.1. Mecanismo de Transacción	25
13.2. Incumplimiento contractual	25
13.3. Mecanismos de solución directa de controversias contractuales	26
14. Cláusula penal	26
14.1. Cláusula penal pecuniaria	26
15. Riesgos y garantías	27
15.1. Garantía única	27
15.2. Póliza de seguros	27
15.3. Garantía bancaria a primer requerimiento y cartas de crédito stand by	27
15.4. Garantías prendarias o mobiliarias	29
15.5. Fiducia en garantía	30
15.6. Riesgos asegurables	30
16. Comité de alianzas estratégicas y adquisiciones	32
ANEXO 1 – PROCEDIMIENTO DE VINCULACIÓN DE ALIADOS	34
ANEXO 2 PROCEDIMIENTO PARA LAS ADQUISICIONES	43
ANEXO 3 – DELEGACIÓN DE LA ACTIVIDAD CONTRACTUAL	51

	SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A. GERENCIA GENERAL	Versión: 4
	MANUAL DE NEGOCIOS	Fecha 31/01/2023
		Página 1 de 52

Contenido

INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO I – GENERALIDADES	5
1. Naturaleza y régimen jurídico de la Sociedad Tequendama	5
2. Modelo de gestión de la Sociedad Tequendama	6
3. Misión de la Sociedad Tequendama	8
4. Visión de la Sociedad Tequendama	8
5. Necesidades, capacidades y oportunidades.	8
6. Política para los negocios	9
CAPÍTULO II – MODELOS DE LAS ALIANZAS	10
7. Acuerdos o convenios de colaboración empresarial	12
7.1. Joint Venture.	13
7.2. Cuentas en Participación o Asociación en participación.	13
7.3. Mandatos con y sin representación.	13
7.4. Agenciamiento.	13
7.5. Franquicias	14
8. Metodología Proceso Alianzas	14
CAPÍTULO III – DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL Y UNIDADES DE NEGOCIO	15
CAPÍTULO IV - DE LAS ADQUISICIONES	16
9. De las Adquisiciones	16
9.1. Proceso estratégico de Adquisiciones	16
9.2. Gestión previa en las adquisiciones.	17
9.3. Gestión contractual	18
CAPÍTULO V - DISPOSICIONES COMUNES	20
10. Gestor de la ejecución del negocio – Adquisiciones y Alianzas	20
10.1. Funciones generales del gestor del negocio y el interventor de contratos	21
11. Cierre y balance	22
12. Variación en las condiciones contractuales	23

	SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
	GERENCIA GENERAL	
	Fecha 31/01/2023	

INTRODUCCIÓN

En un entorno económico y social cada vez más competitivo, volátil e impredecible, la Ley 1955 de 2019, reconoció la relevancia de facilitar a las sociedades de economía mixta mecanismos que les ayuden a subsistir y ser más competitivas dentro de sus ecosistemas. Igualmente, desde la Ley 1150 de 2007, se ha reconocido la necesidad de garantizar esa subsistencia, al reconocer que este tipo de sociedades, están en competencia con el sector privado y es necesario que desarrollen su actividad a través de un régimen de contratación especial que, en el caso de la Sociedad Tequendama S.A., se trata de las normas civiles y comerciales aplicables a su actividad y desarrollo de negocios.

En este marco, cabe señalar que la Sociedad Tequendama S.A. (ST, en adelante), es una Sociedad Anónima de Economía Mixta, del orden nacional; que se encuentra sometida al régimen legal de las empresas industriales y comerciales del Estado. Está autorizada por los artículos 13, 14 y 16 de la Ley 1150 de 2007, a adoptar un régimen de contratación comercial toda vez que desarrolla su objeto social en competencia con actores privados, es así como desarrolla sus negocios jurídicos de acuerdo con lo establecido en el Código de Comercio y el Código Civil. De este modo, las figuras jurídico-negociales que se desarrollan en este documento, serán reguladas en su totalidad por las disposiciones del Código de Comercio y el Código Civil.

El ecosistema compartido con el sector privado, en el que la ST desarrolla sus actividades para el logro de su Objeto Social, así como el contexto actual nacional y mundial, que pone en tela de juicio los paradigmas sobre el manejo de las empresas y su supervivencia en entornos de competencia, replantean diferentes retos para la continuidad de la ST. En aras de mantener la empresa vigente, fuerte y en crecimiento, es necesario crear sinergias con actores públicos y privados, que fortalezcan su competitividad e incremenen y complementen su oferta de valor, para cumplir las expectativas de los Grupos de Interés.

Es así, como el Plan Estratégico de la ST “Avante” ha establecido políticas que definen la relevancia crítica de la celebración de alianzas, convenios y/o contratos comerciales e interadministrativos, cuya viabilidad para su implementación está enmarcada en las Leyes 489 de 1998 y 1150 de 2007, y regulada en las disposiciones comerciales y civiles aplicables. Cuando se trate de convenios interadministrativos con clientes públicos donde la ST funja como contratista, se dará aplicación a la ley de contratación pública; sin embargo, para los contratos derivados de estos convenios interadministrativos, la ST podrá contratar directamente en aplicación de la ley comercial y civil, con fundamento en el artículo 16 de



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 4 de 52

la Ley 1150 de 2007, que establece el régimen especial de contratación para las Entidades del sector Defensa, incluida la ST.

Por lo anterior, desde una perspectiva del derecho privado y la legislación comercial, este manual de negocios establece lineamientos que le permitan a la ST vincular aliados y llevar a cabo la celebración de los convenios con actores privados y públicos, para desarrollar y explotar negocios que ayuden a obtener beneficios para todos los actores que se relacionen a través de estos instrumentos, así como para contribuir al incremento de la satisfacción de sus clientes y de sus grupos de interés.



4



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 5 de 52

CAPITULO I - GENERALIDADES

1. Naturaleza y régimen jurídico de la Sociedad Tequendama

La Sociedad Tequendama es una sociedad anónima de economía mixta del orden nacional, autorizada por la Ley 83 de 1947, constituida por escritura pública 7.589 de 1948 (Notaría Segunda) vinculada al Ministerio de Defensa Nacional, sometida al régimen legal de las empresas industriales y comerciales del Estado, dotada de personería jurídica, autonomía administrativa y capital independiente.

Por su naturaleza jurídica, a la ST le son aplicables los artículos 97 y subsiguientes de la Ley 489 de 1998, que regulan los aspectos concernientes al funcionamiento y administración de las sociedades de economía mixta, así como el régimen para sociedades en las cuales la participación de capital público sea superior al noventa por ciento (90%), caso en el cual le es aplicable el régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado.

En este marco, de acuerdo con sus Estatutos, la ST tiene como objeto la gestión de activos empresariales tangibles o intangibles, propios o de terceros, ubicados en Colombia o en el exterior, partiendo de su tradicional actividad hotelera.

En el desarrollo de su objeto social, la ST puede ejecutar todos los actos, contratos y operaciones que tengan relación con las actividades del sector turístico y hotelería, gestión inmobiliaria, servicios de operación logística integral, servicio de alimentación, así como, sus complementarios y/o conexos que generen valor y provean soluciones articuladoras a las entidades del sector defensa, y empresas públicas y privadas, fortaleciendo su colaboración para fomentar sinergias interinstitucionales y empresariales.

Las actividades del *sector turístico* incluyen alojamiento, servicios de bares y restaurantes, gastronomía, eventos empresariales y sociales, convenciones, eventos, transporte y demás servicios asociados.

Dentro de la *gestión inmobiliaria*, la Sociedad podrá realizar consultorías, asesorías, estructuración y desarrollo de proyectos de infraestructura física y tecnológica, gerencia, administración, comercialización, explotación, operación y mantenimiento de activos y demás servicios asociados.

5



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 6 de 52

Dentro de la *operación logística*, se ejecutarán todas las actividades complementarias y conexas asociadas a dicha operación, directas o indirectas; entre ellas, organización de eventos, campañas de comunicación, manejo de imagen, material de divulgación, alojamiento, alimentación, transporte, entre otras.

En desarrollo de su objeto la sociedad podrá realizar inversiones, promover y gestionar negocios, asociarse o ser accionista de otras sociedades públicas o privadas nacionales o extranjeras, pudiendo tener participación en las mismas. Así mismo, generar *alianzas* para el diseño y ejecución de proyectos y el suministro de bienes o servicios relacionados, directa o indirectamente, con su objeto.

Dentro de este marco y de acuerdo con sus estatutos, la Gerencia General está facultada para suscribir *convenios estratégicos* que conduzcan al cumplimiento del objeto social. Para lo anterior, por virtud del artículo 16 de la Ley 1150 de 2007, la ST goza de un régimen de contratación especial enmarcado en las normas comerciales y civiles, que le permiten acudir a las figuras propias de ese régimen para competir con el sector privado.

2. Modelo de gestión de la Sociedad Tequendama.

La Sociedad Tequendama es una empresa que innova, emprende, transforma, a través de la gestión de diversas líneas de negocio que buscan generar valor y soluciones a las entidades públicas y privadas. Lo anterior, fundamentado en modelos organizacionales y de negocios modernos, ágiles y adaptables, en los cuales los *entornos colaborativos* (economías colaborativas) permiten generar sinergias con otras organizaciones y de esta forma aprovechar la fortaleza de la naturaleza jurídica de la Sociedad Tequendama, destacando los siguientes aspectos:

EMPRESA AMBIENTAL	La empresa en el presente explota con eficiencia los negocios actuales y proyecta el futuro desarrollando nuevas oportunidades de negocios, encontrando nuevos mercados y modelos de negocios innovadores.
ESTRATEGIAS EMERGENTES	El proceso de planeación reconoce la existencia de un entorno de negocios dinámico que requiere revisión permanente y adaptación a las circunstancias del mercado
ENTORNOS COLABORATIVOS	Los entornos en que deben atenderse las necesidades de los clientes son complejos y demandantes. La colaboración estrecha con aliados multiplica las capacidades de atención y velocidad de respuesta, da mayor flexibilidad y eficiencia, acorta el aprendizaje y disminuye el riesgo.
METODOLOGÍAS ÁGILES	Brindar soluciones requiere una respuesta ágil a las necesidades de los clientes, con metodologías que disminuyan los tiempos de respuesta y acorde a los requerimientos del usuario.

6



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 7 de 52

LIDERAZGO EN RED

La gestión de diferentes unidades de negocios requiere la delegación de funciones, el empoderamiento y compromiso de los funcionarios por el logro de los objetivos, asumiendo un rol de liderazgo en su área de gestión.

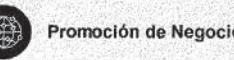
La Sociedad Tequendama se sitúa en el mercado como *gestor de activos*, de *inversiones y promoción de negocios*, que provean soluciones a las entidades públicas y privadas, fortaleciendo la colaboración para fomentar sinergias empresariales y de negocio, ofreciendo a sus clientes la excelencia en el servicio desde un punto de vista organizativo, tecnológico, administrativo y operativo, y contribuyendo, desde su ámbito de actuación, a la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos.



Gestión de Activos



Gestión de Inversiones



Promoción de Negocios

En el desarrollo de su modelo de gestión, la ST reconoce la necesidad de la existencia una *cultura corporativa* fuerte y saludable donde se promueva la *innovación*, el *emprendimiento* y el *aprendizaje*.

Así mismo, en la Sociedad se reconoce la existencia del *rriesgo* inherente al desarrollo de una actividad empresarial, máxime cuando se desarrollan en entornos competitivos, analizando los riesgos, tomando las previsiones que sean factibles y permitiendo la realización de los negocios que propendan por el buen desempeño de la empresa.

7



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.

GERENCIA GENERAL

Versión: 4

MANUAL DE NEGOCIOS

Fecha 31/01/2023

Página 8 de 52

En consecuencia la ST, bajo su modelo de gestión, proyecta alcanzar el liderazgo productivo como empresa destacada dentro del Grupo Social y Empresarial del Sector Defensa - Gsed, en el diseño y desarrollo de soluciones de carácter multidisciplinario, innovadoras, rentables económica y socialmente, con menor impacto ambiental y mayor grado de agilidad; de manera que se destaque en la gestión de la innovación para satisfacer las necesidades de sus clientes externos e internos y generando valor a sus accionistas y demás partes interesadas.

3. Misión de la Sociedad Tequendama

La Sociedad se posiciona en el mercado como gestor y operador de diversas líneas de negocio que incluyen entre otras las relativas a activos inmuebles, hotelería, logística, catering, eventos y todo tipo de servicios que generen valor y provean soluciones a las entidades públicas y privadas, fortaleciendo la colaboración para fomentar sinergias empresariales y de negocio. Siempre ofreciendo a sus clientes la excelencia en el servicio desde un punto de vista organizativo, tecnológico, administrativo y operativo, y contribuyendo, desde su ámbito de actuación, a la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos.

4. Visión de la Sociedad Tequendama

Progresar como empresa líder del diseño y desarrollo de soluciones de carácter multidisciplinario, desarrollando proyectos innovadores de alta calidad, rentables económica y socialmente, siendo reconocidos como una organización moderna, ágil y adaptable, que destaque en la gestión de la innovación para satisfacer las necesidades de sus clientes externos e internos, generando valor a sus accionistas y demás partes interesadas.

5. Necesidades, capacidades y oportunidades.

En el desarrollo de sus negocios, y de su objeto social, con el fin de aprovechar las oportunidades y coadyuvar en la solución de las necesidades de las entidades públicas y privadas, es necesario implementar nuevos modelos de negocio por medio de sinergias, que permitan incrementar la eficiencia, reducir costos transaccionales y aumentar la competitividad de la empresa.

En el ecosistema en el que desarrolla su objeto, la Sociedad ha identificado que existen oportunidades de desarrollo y crecimiento, mediante la puesta en marcha de soluciones

8



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.

GERENCIA GENERAL

Versión: 4

MANUAL DE NEGOCIOS

Fecha 31/01/2023

Página 9 de 52

que atiendan a las necesidades y requerimientos actuales de los clientes pertenecientes a GSED, el Ministerio de Defensa y demás entidades del sector público, reuniendo capacidades y recursos en alianzas con terceros, que nutren el valor generado a los clientes, y contribuyen a la reducción de costos transaccionales, aumentan la eficacia y la eficiencia en los procesos, y aumentan los márgenes de ganancia.

De esa forma, en conjunto con sus aliados estratégicos, la ST está en capacidad de atender de forma integral, ágil y oportuna las necesidades de sus clientes, constituyéndose en **pivote articulador** entre las entidades del sector público, el sector privado y las comunidades.

6. Política para los negocios

La ST, para desarrollar sus negocios, dará cumplimiento a los principios de la función administrativa y de la gestión fiscal de que tratan los artículos 209 y 267 de la Constitución Política, así como también la minimización de impactos medioambientales y un comportamiento ético; que propendan por la selección y/o verificación de las capacidades e idoneidad de los aliados con criterios socialmente responsables, que contribuyan de forma activa al desarrollo social y productivo del país, donde la ST preste sus servicios, evolucionando hacia un modelo de relación con aliados basado en la confianza, en el que la sostenibilidad, la innovación, la transparencia y la ética resultan esenciales.

IGUALDAD	La ST reconoce que todas las personas deberán ser tratadas de la misma manera por la ley.
MORALIDAD	Todas las actuaciones en el proceso de adquisiciones serán adelantadas con rectitud, lealtad y honestidad.
EFICACIA	Propende porque los procesos y procedimientos satisfagan las necesidades del cliente, maximizando los resultados para la ST dentro del marco de la legalidad.
ECONOMÍA	Los procesos serán adelantados con eficiencia administrativa evitando la realización de actividades innecesarias.
CELERIDAD	Los procesos se efectuarán de manera ágil y dinámica que satisfaga la necesidad del cliente.
IMPARCIALIDAD	Los procesos se desarrollarán en igualdad de condiciones, sin la interferencia de intereses de carácter personal.

9



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.

GERENCIA GENERAL

Versión: 4

MANUAL DE NEGOCIOS

Fecha 31/01/2023

Página 10 de 52

CAPÍTULO II – MODELOS DE LAS ALIANZAS

El modelo de relacionamiento con terceros pretende vincular aliados reconocidos por su experiencia que permitan complementar las capacidades de la ST para el desarrollo de los negocios con mayor eficiencia e idoneidad, en procura de generar soluciones de valor a los clientes y que coadyuven al desarrollo productivo del Estado y el empoderamiento de las comunidades.

Por lo anterior, el relacionamiento de la ST con aliados se desarrollará bajo los siguientes lineamientos:

1. Se propenderá por generar relaciones a largo plazo, no transaccionales, que permitan generar valor, retornos de las inversiones en los casos que sean requeridos, entendimiento de las partes, confianza y crecimiento de la relación.
2. Las relaciones deben ser gana-gana para las partes, durante el periodo de duración del negocio, por lo tanto, cualquier desequilibrio que se presente, debe ser corregido oportunamente.
3. Los acuerdos deben contemplar un proceso de revisión y ajuste de condiciones continuo de tal suerte que permita adaptarlas a las circunstancias cambiantes del entorno.
4. Los acuerdos deben ser modelos de negocios escalables, productivos o de valor, de tal forma que puedan atender requerimientos subsiguentes y adicionales de los clientes, en forma ágil y oportuna.
5. Se podrán privilegiar los acuerdos con aliados con los que ya se han tenido relaciones anteriores y cuyos resultados han sido positivos. Por tal razón se adelantará una verificación de los aliados para establecer su nivel de idoneidad, confianza, alineación, calidad, cumplimiento, eficiencia y productividad.
6. La ST en su relacionamiento con terceros buscará disminuir las transacciones al mínimo posible, para dar celeridad, eficiencia y agilidad a los procesos. Cada transacción de registro que se realiza requiere tiempo y consumo de recursos.

10



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.

GERENCIA GENERAL

Versión: 4

MANUAL DE NEGOCIOS

Fecha 31/01/2023

Página 11 de 52

7. Los acuerdos deben contemplar la sostenibilidad financiera, social y ambiental y de gobernanza, de tal forma en que se impacte positivamente a la comunidad y los demás actores incluidos en los acuerdos.

8. Se debe procurar una terminación amigable entre las partes, acordar mecanismos prácticos de resolución de controversias y puertas de salida a los acuerdos.

9. Se debe evitar acuerdos que impongan condiciones de exclusividad o restrinjan la participación de otros actores. A menos que sea una condición obligatoria para la realización del negocio, por las características especialísimas del mismo y del aliado, de tal forma que éste último sea el único que ofrezca las capacidades técnicas, administrativas, y financieras, requeridas para el buen desarrollo del negocio.

10. Debe contemplarse en los acuerdos una distribución equitativa de los riesgos y las utilidades.

Teniendo en cuenta lo anterior, la ST privilegia el desarrollo de Alianzas Estratégicas, para el ejercicio de su actividad empresarial y comercial, contemplando los siguientes objetivos:

AMPLIAR CAPACIDAD	Con la alianza se suman capacidades jurídicas, comerciales, de cobertura, administrativas, físicas, humanas, financieras y técnicas que permitan ampliar la cobertura y calidad de los servicios prestados a los clientes.
OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS	La alianza permite acceder a mercados donde la sociedad no tiene presencia, expandirse y crecer o participar en negocios generados a partir de la iniciativa del aliado.
OBTENER EXPERIENCIA	La alianza permite adquirir y demostrar la experiencia requerida para el desarrollo de un negocio garantizando la calidad de los servicios prestados.
APRENDIZAJE	Con aliados el proceso de aprendizaje es más rápido y menos costoso, disminuyendo los reprocessos y fallas en el servicio de cara al cliente.
FLEXIBILIDAD	La incorporación de aliados da mayor flexibilidad y adaptabilidad en la ejecución de las actividades, permitiendo disminuir los tiempos de respuesta a los requerimientos del cliente y afrontar cambios imprevistos durante el desarrollo de los negocios.
GESTIÓN DE RIESGOS	Los aliados permiten disminuir los riesgos en términos de error, fallas y cumplimiento. Igualmente, es posible reducir los impactos de los siniestros y transferir parte del riesgo que debe ser asumido en el desarrollo de los negocios.

Como parte del desarrollo de las alianzas se implementan y desarrollan figuras jurídico-negocias, reguladas en el Código de Comercio y Código civil, encaminadas a vincular

11



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 12 de 52

dichos aliados. Los contratos derivados que se deban celebrar en el marco de alguno de los acuerdos o convenios señalados serán celebrados directamente siempre y cuando cuenten previamente con un convenio comercial previamente suscrito, y sean ejecutados por el aliado o terceros dependiendo de la conveniencia o complejidad del negocio.

Igualmente, para los casos de los convenios interadministrativos, se realizará la suscripción directa de contratos específicos con terceros encaminados al desarrollo y cumplimiento del objeto y obligaciones de los primeros, sin que por ello pueda entenderse una subrogación o cesión de obligaciones de cara a sus clientes, frente a los cuales la ST responderá de forma adecuada y oportuna. Dependiendo de las necesidades a atender y del objeto de la alianza, podrán celebrarse convenios con varios aliados que garanticen el cumplimiento de los negocios con los clientes.

La evaluación y/o verificación de la que trata el presente capítulo no es excluyente, si no que pretende incrementar las capacidades de la empresa en el desarrollo de actividades comerciales, administrativas y operacionales que se sujetan a las condiciones de cada negocio, por lo cual, la ST desarrollará alianzas estratégicas con múltiples aliados de una misma actividad económica en procura de alinear la idoneidad de cada uno con las condiciones específicas del negocio.

7. Acuerdos o convenios de colaboración empresarial

La celebración de alianzas estratégicas se materializará a través de los siguientes tipos de convenios y/o acuerdos:

- a) Convenios comerciales de colaboración empresarial o joint-venture.
- b) Convenios comerciales específicos de consultorías o asesorías para la identificación, gestión y explotación de nuevos negocios asociados con el objeto de la ST.
- c) Convenios comerciales para la explotación, el diseño, estructuración o desarrollo de determinadas actividades contempladas en los modelos de negocio que definen las Gerencias y/o las Unidades de Negocio.
- d) Convenios y/o contratos que impliquen agenciamiento, franquicias propias o de terceros, o mandatos con o sin representación, para la promoción de bienes y servicios de aliados por parte de la ST frente a sus clientes.
- e) Convenios y/o contratos para la gestión de activos y desarrollo de negocios inmobiliarios, turísticos, gastronómicos, logísticos y demás actividades en el marco

12



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 13 de 52

del objeto social de la ST.

- f) Convenios y/o contratos interadministrativos.

El anterior listado es únicamente enunciativo, por lo cual la ST podrá celebrar con aliados todos los instrumentos jurídicos lícitos contemplados en las normas comerciales y civiles.

Estos convenios podrán tomar la forma de cualquiera de los instrumentos o vehículos que se mencionan a continuación:

7.1. Joint Venture.

A través de estos acuerdos o contratos, la ST busca aunar esfuerzos que permitan con aliados complementar capacidades administrativas, técnicas y financieras, así como contemplar aportes en dinero o especie que condicionaran la distribución de riesgos que ayuden a desarrollar de forma adecuada los negocios.

7.2. Cuentas en Participación o Asociación en participación.

Es un contrato típico, definido por el artículo 507 del Código de Comercio, en la cual la Sociedad podrá celebrar este tipo de negocios, participar con aliados en una o varias operaciones mercantiles determinadas, que deberá ejecutar uno de ellos en su solo nombre y bajo su crédito personal, con cargo de rendir cuenta y dividir con sus socios las ganancias o pérdidas en la proporción convenida.

7.3. Mandatos con y sin representación.

Es un contrato típico definido por los artículos 1262 del Código de Comercio y subsiguientes, y 2142 del Código Civil y ss. La ST podrá celebrar este tipo de negocio jurídico por el cual ella o su aliado, dependiendo de la naturaleza del negocio, se podrá obligar a celebrar o ejecutar uno o más actos de comercio por cuenta de la otra. El mandato puede conllevar o no la representación del mandante.

7.4. Agenciamiento.

Según el artículo 1317 del Código de Comercio, la Sociedad en su rol de agente podrá asumir en forma independiente y de manera estable el encargo de promover o explotar negocios en

13



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 14 de 52

un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, como representante o agente de un empresario nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo. El contrato de agencia contendrá la especificación de los poderes o facultades del agente, el ramo sobre que versen sus actividades, el tiempo de duración de las mismas y el territorio en que se desarrolle, y será inscrito en el registro mercantil.

7.5. Franquicias

La franquicia es un negocio jurídico en el cual la Sociedad podrá ocupar la posición de franquiciador o franquiciante. De una parte, el franquiciante cede a otra llamada franquiciado la licencia de una marca para su explotación comercial, así como el know-how, los métodos, procedimientos y tecnología a cambio de pagos periódicos. En esta figura la sociedad analizará la conveniencia según la naturaleza del negocio por la unidad de negocios y será conocida y decidida por el Comité de Alianzas.

8. Metodología Proceso Alianzas

De acuerdo con el anexo 1 de este documento, las Unidades de Negocio, en relación con la naturaleza de los negocios a ejecutar, deberán llevar a cabo el procedimiento anotado con el fin de asegurar el cumplimiento de los principios de la función pública y la gestión fiscal.

14



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 15 de 52

CAPÍTULO III – DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL Y UNIDADES DE NEGOCIO

La actividad comercial implica negociar con el cliente, y consecuentemente, el objetivo final de esa negociación es asegurar relaciones comerciales de larga duración, estas relaciones se llevan a cabo a través de las líneas de negocio que se mencionan a continuación.

La ST para el desarrollo de su objeto cuenta con distintas líneas de negocio que integra a través de nueve (9) UEN (Unidades Estratégicas de Negocio), a saber: 1. Suites Tequendama; 2. Catering Tequendama; 3. Parqueadero Tequendama; 4. Operación Logística Tequendama; 5. Domma Inmobiliaria Tequendama; 6. Parque Tayrona Tequendama; 7. Hotel Tequendama Inn Estación Buenaventura; 8. Eventos Tequendama y 9. Marine Beach Club. Sin limitarse a lo anterior, la ST creará nuevas líneas y unidades estratégicas de negocios a través de documento interno sin que ello implique la modificación del presente manual, de acuerdo con las necesidades y oportunidades que se identifiquen en su entorno y en desarrollo de su objeto.

Para lo anterior y con miras a optimizar la operatividad de las distintas Unidades Estratégicas de Negocios de la ST, la Gerencia General podrá delegar en las gerencias y ordenadores de gasto la competencia para suscribir los contratos de venta de servicios que presta la empresa, así como la competencia para suscribir contratos, convenios y/o acuerdos, sin perjuicio del acatamiento de la normatividad en relación con sus procedimientos internos.

15

	SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A. GERENCIA GENERAL	Versión: 4
		Fecha 31/01/2023
	MANUAL DE NEGOCIOS	Página 16 de 52

CAPITULO IV - DE LAS ADQUISICIONES**9. De las Adquisiciones**

En este capítulo se expone la gestión de las adquisiciones requeridas para el desarrollo de las actividades propias de la Sociedad, relacionadas con la ejecución de las alianzas, convenios o contratos que se suscriban con diferentes tipos de clientes.

Para el desarrollo de las diferentes etapas del proceso de adquisiciones, tanto gestión previa, gestión contractual como cierre y balance, deberá remitirse al anexo 2 "proceso de las adquisiciones".

9.1. Proceso estratégico de Adquisiciones

Las adquisiciones que realiza la ST tienen como propósito principal incrementar y fortalecer la oferta comercial frente a nuestros clientes, satisfacer las necesidades de las Unidades Estratégicas de Negocio y apoyar el cumplimiento de la gestión administrativa de la Sociedad, para lo cual se hace necesario desarrollar estudios de mercado y demás actuaciones pertinentes que permitan definir las condiciones del tipo de instrumento jurídico a celebrar y el proceso de selección y/o verificación pertinente en el menor plazo, con la mayor calidad y que represente una relación costo - beneficio.

La Sociedad Tequendama S.A., realiza diferentes tipos de adquisiciones:

a. Adquisiciones derivadas de la actividad comercial:

Son las adquisiciones efectuadas para la satisfacción de las necesidades de los clientes en cumplimiento del objeto contractual suscrito con éste. En estos procesos se debe privilegiar los siguientes aspectos:

1. Oportunidad, conveniencia y seguridad para dar cumplimiento a los compromisos con el cliente.
2. Calidad acorde a los requerimientos del cliente.
3. Productividad y rentabilidad del negocio para la ST.
4. Flexibilidad para atender cambios e imprevistos.
5. Nivel de riesgo aceptable para las partes.

16

	SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A. GERENCIA GENERAL	Versión: 4
		Fecha 31/01/2023
	MANUAL DE NEGOCIOS	Página 17 de 52

b. Adquisiciones derivadas de actividades de exploración e innovación

Hacen referencia a la satisfacción de las necesidades de exploración, emprendimiento e innovación de nuevas oportunidades e iniciativas de negocio, mejora o desarrollo de la ST; donde se debe propender por:

1. Oportunidad y seguridad para dar cumplimiento de las iniciativas
2. Calidad acorde a los requerimientos de la dependencia.
3. Idoneidad en la prestación del bien o servicio según necesidades.
4. Nivel de riesgo aceptable para las partes.

c. Adquisiciones generales

Hacen referencia a la satisfacción de las necesidades internas de bienes, servicios y obras requeridos para el funcionamiento, mantenimiento y dotación de la diferentes Unidades Estratégicas de Negocio y unidades de apoyo que componen la ST; donde se debe propender por:

1. Oportunidad y seguridad para dar cumplimiento a los requerimientos de los usuarios.
2. Calidad acorde a los requerimientos de la dependencia.
3. Menor valor de la relación costo - beneficio.
4. Nivel de riesgo aceptable para las partes.

Las adquisiciones responderán a procesos establecidos en el anexo 2 del presente manual. Las Unidades Estratégicas de Negocio y diferentes áreas que lo requieran, de acuerdo con la naturaleza de los negocios o actividades a ejecutar, deberán llevar a cabo el procedimiento anotado con el fin de asegurar el cumplimiento de los principios de la Administración pública y la gestión fiscal.

9.2. Gestión previa en las adquisiciones.

El objetivo es determinar la necesidad que se pretende satisfacer; en esta primera etapa del proceso se debe realizar el insumo técnico o análisis previo necesario para conocer el sector relativo al objeto del proceso de adquisición desde la perspectiva legal, comercial, financiera, técnica, y de análisis de riesgo.

17

	SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A. GERENCIA GENERAL	Versión: 4
		Fecha 31/01/2023
	MANUAL DE NEGOCIOS	Página 18 de 52

La Unidad de Negocio o área administrativa, que requiera el bien, servicio u obra, elaborará el insumo técnico o análisis previo cuando corresponda de acuerdo a las necesidades que se pretendan satisfacer, dicho análisis se diligenciará cuando las adquisiciones superen los 200 SMLMV.

Los contratos sin formalidades plenas, aplicarán cuando la cuantía del bien o servicio requerido por la SOCIEDAD sea inferior o igual a 200 S.M.M.L.V., o para aquellas compras de elementos rutinarios de bajo valor pero que por el alto volumen supere esta cuantía. (Contratos de bajo riesgo, y baja complejidad entre otras cosas por ejemplo menor a 200 SML).

No obstante, de acuerdo con la complejidad del negocio se podrán realizar contratos con formalidades plenas, cuando así sea requerido.

Los contratos con formalidades plenas aplicarán cuando la cuantía del bien o servicio requerido por la ST sea superior a 200 S.M.M.L.V., o cuando siendo inferior a dicha cuantía la naturaleza, características y/o condiciones para la consecución del bien o prestación del servicio así lo requiera.

Una vez verificada la documentación y/o evaluadas las propuestas presentadas, se procederá a proyectar la correspondiente minuta de contrato o convenio, de acuerdo con las condiciones previstas en el Análisis Previo.

Para los casos de **la Orden de Compra y de Servicio** que constituyen un contrato sin formalidades plenas por menos de 200 SMMLV solo será suscrita por el funcionario autorizado y delegado para contratar y se entenderá aceptada por el contratista con la oferta realizada a la ST.

9.3. Gestión contractual

El objetivo es formalizar la relación, compromisos y obligaciones bilaterales con el proveedor a través de la elaboración y suscripción de un contrato, y gestionar y administrar la ejecución del mismo hasta su liquidación.

18

	SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A. GERENCIA GENERAL	Versión: 4
		Fecha 31/01/2023
	MANUAL DE NEGOCIOS	Página 19 de 52

1. Perfeccionamiento del contrato

Los contratos celebrados por la ST se perfeccionan cuando se suscriben por la Entidad y el Contratista o Cooperante, puede ser documento físico o electrónico.

2. Requisitos de ejecución del contrato

Para la ejecución se requerirá la asignación del respectivo registro presupuestal y la aprobación de las garantías solicitadas en el contrato suscrito por parte del Grupo de Adquisiciones, cuando haya lugar.

3. Ejecución del contrato

Durante la vigencia del contrato o convenio, el Gestor del negocio o interventor designado, realizará el seguimiento y control de ejecución al mismo, para tal labor deberá atender lo previsto en el Capítulo referido a supervisión e interventoría.

19



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	Fecha 31/01/2023
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 20 de 52

CAPITULO V - DISPOSICIONES COMUNES

10. Gestor de la ejecución del negocio – Adquisiciones y Alianzas

El gestor de negocio en los contratos y alianzas estratégicas de colaboración empresarial suscritos, será el responsable de proteger la moralidad administrativa, prevenir la ocurrencia de actos de corrupción y de tutelar la transparencia de la actividad contractual, en todos los contratos que celebre la Sociedad.

Deberá designarse un Gestor de negocio o interventor, según el caso, quienes tendrán las funciones de supervisar la correcta ejecución del contrato y/o alianza estratégica para lo cual deberá hacer cumplir las especificaciones técnicas determinadas para el bien, servicio u obra contratada, desarrollará las actividades administrativas derivados de los mismos y vigilará el cumplimiento de las obligaciones legales, administrativas, financieras y presupuestales necesarios para su ejecución y, cierre y balance.

Salvo para los contratos de obra que ameriten la contratación de un interventor, actuarán como Gestor del negocio, los empleados o contratistas de la ST, por designación de la Gerencia General o los gerentes de las Unidades de Negocio de la ST, quienes deberán aceptar desde el momento de su notificación.

Por su parte, la interventoría consistirá en el seguimiento técnico que sobre el cumplimiento del contrato realice una persona natural o jurídica contratada para tal fin por la Sociedad, cuando el seguimiento del contrato suponga conocimiento especializado en la materia, o cuando la complejidad o la extensión del mismo lo justifiquen. No obstante, cuando la Sociedad lo encuentre justificado y acorde a la naturaleza del contrato principal, podrá contratar el seguimiento administrativo, técnico, financiero, contable, jurídico del objeto o contrato dentro de la interventoría.

Por regla general, no serán concurrentes en relación con un mismo contrato, las funciones de gestor del negocio e interventoría. Sin embargo, la entidad podrá dividir la vigilancia del contrato principal, caso en el cual, en el contrato respectivo de interventoría, se deberán indicar las actividades técnicas a cargo del interventor y las demás quedarán a cargo de la Sociedad a través del gestor del negocio. El contrato de Interventoría será supervisado directamente por la Sociedad.

20



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	Fecha 31/01/2023
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 21 de 52

En lo correspondiente a los contratos sin formalidades plenas, la verificación y control de la ejecución de los bienes y/o servicios a adquirir bajo este tipo de contrato recaerá sobre el empleado de la ST que requirió el bien o servicio o a quien este designe.

10.1. Funciones generales del gestor del negocio y el interventor de contratos

Serán funciones de los gestores de negocios e interventor de contratos que celebre la Sociedad, además de las derivadas de su misma naturaleza, las siguientes:

1. Verificar que el contratista haya cumplido en su totalidad con los requisitos de perfeccionamiento y legalización del contrato, antes de su iniciación.
2. Ejercer control permanente para el oportuno cumplimiento de todas las obligaciones a cargo del contratista.
3. En los contratos clausulados, se deberá rendir un acta final de recepción de los bienes y/o servicios. Así mismo, se deberá generar un informe identificando el tipo de adquisición, si es crítica (la cual será definida por la Unidad de Negocio o Gerencia que lidera el negocio) será bimestral y por regla general se emitirá un informe trimestral por parte del administrador del negocio o interventor, en caso de que un contrato supere en tiempo dicho plazo de ejecución.
4. Mantener informada a la entidad contratante de los hechos o circunstancias que puedan constituir actos de corrupción tipificados como conductas punibles, o que puedan poner o pongan en riesgo el cumplimiento del contrato, o cuando tal incumplimiento se presente.
5. Atender y resolver por escrito, toda consulta que formule el contratista o aliado.
6. Llevar el archivo de la gestión del negocio.
7. Suscribir el acta definitiva de recibo a satisfacción del objeto contractual, junto con el contratista o aliado y el empleado de la ST competente para contratar.

21



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	Fecha 31/01/2023
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 22 de 52

8. Vigilar el cumplimiento de las actividades contractuales, los plazos pactados, la vigencia del mismo, los amparos de la garantía única en caso que ésta se haya pactado y de las demás obligaciones contractuales a cargo del contratista o aliado e informar oportunamente al empleado de la ST competente para contratar sobre los pormenores en los términos en que se va ejecutando el contrato y sobre las conductas constitutivas de incumplimiento por parte de éste.
9. Solicitar informes, aclaraciones y explicaciones sobre el desarrollo de la ejecución contractual, cuando se estime conveniente.
10. Ejercer control presupuestal de la ejecución del contrato y autorizar los pagos parciales y/o definitivos del precio del contrato o alianza.
11. Rendir concepto por escrito sobre la viabilidad de prorrogar el término de duración del contrato, cuando así lo solicite el contratista o cuando lo considere conveniente para la Entidad.
12. Aprobar la factura o cuenta de cobro correspondiente a los bienes o servicios adquiridos, ya sea que se trate de entregas parciales o el pago total del contrato, con anterioridad al trámite ante el Departamento Financiero.
13. Validar y archivar los informes que presenten los contratistas o aliados en cuanto a la ejecución del contrato o alianza, así como las actas que se elaboren relacionadas con el mismo en cumplimiento de las políticas de gestión documental.
14. Solicitar, autorizar y verificar las modificaciones del contrato.

11. Cierre y balance

Una vez vencido el plazo de entrega, ejecución o vigencia del contrato, las partes suscribirán el Acta de cierre y balance -liquidación-, de acuerdo con el objeto contractual.

22



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	Fecha 31/01/2023
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 23 de 52

Las partes en ejercicio de su voluntad podrán pactar en el contrato o alianza aquellos hechos o circunstancias que autoricen la terminación del vínculo contractual entre ellas antes del plazo establecido, de acuerdo con el Régimen Jurídico de la ST.

En el Acta de balance y cierre se consignarán, entre otros, los ajustes y reconocimientos reciprocos a que haya lugar, así como los acuerdos a que llegaren las partes para poner fin a las controversias presentadas y declararse a paz y salvo.

Este documento es aplicable en aquellos contratos de cuantía estimada, de prestación de servicios, de ejecución a largo plazo o trácto sucesivo, contratos de suministro o consignación. Si no se pudiere liquidar el contrato de común acuerdo, el Gestor del negocio presentará un informe final dejando constancia de los antecedentes de la ejecución del contrato, así como de las garantías constituidas, el balance financiero, las multas y las obligaciones pendientes.

El acta de balance y cierre se hará de mutuo acuerdo dentro del plazo fijado para el efecto en el respectivo texto contractual. De no existir tal término, la liquidación deberá efectuarse dentro de los seis (6) meses siguientes a la expiración del término previsto para la ejecución del contrato. Cuando se ha pactado de mutuo acuerdo con el contratista o aliado la terminación unilateral, la cual se podrá aplicar durante el término mencionado cuando no haya acuerdo sobre el cierre y balance.

Los contratistas y/o proveedores tendrán derecho a efectuar salvedades al cierre y balance por mutuo acuerdo y en este evento el cierre inicial solo procederá en relación con los aspectos que no hayan sido objeto de acuerdo.

12. Variación en las condiciones contractuales

12.1. Adición

Los contratos o convenios se podrán adicionar en valor en los casos en los cuales se cuente con disponibilidad presupuestal suficiente que respalte los bienes o servicios objeto del contrato y deberá allegarse al Grupo Adquisiciones la solicitud del gestor del negocio con la justificación del caso, sin límite de cuantía

23



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.

GERENCIA GENERAL

Versión: 4

MANUAL DE NEGOCIOS

Fecha 31/01/2023

Página 24 de 52

12.2. Prórroga

Los contratos o convenios se podrán prorrogar en tiempo y deberá allegarse la solicitud al Grupo de Adquisiciones por parte del gestor del negocio con la justificación del caso, siempre y cuando no se haya vencido el término inicialmente pactado.

12.3. Otras modificaciones contractuales – otros

Durante la ejecución del contrato o convenio las partes podrán establecer la necesidad de ajustar algunos términos o condiciones pactadas, salvo el objeto contractual, diferentes a las anteriormente mencionadas, los cuales pueden exigir la inclusión de nuevos contenidos y modificar parte de lo pactado, con la finalidad de garantizar la adecuada, y oportuna ejecución del contrato y/o convenio o alianza y el logro de los objetivos propuestos, por lo que la solicitud de modificación debe estar igualmente justificada por el gestor del negocio.

12.4. Suspensión del contrato

Las partes podrán suspender el plazo de ejecución del contrato siempre que haya mutuo acuerdo para el efecto. La suspensión del contrato a alianza se efectuará mediante la suscripción de un acta en donde consten los hechos o motivos, el término de suspensión, las contraprestaciones a que se comprometen cada una de las partes dentro del término de suspensión y el día de reanudación del plazo contractual deberá allegarse la solicitud al Grupo de Adquisiciones por parte del gestor del negocio con la justificación del caso.

12.5. Cesión de la posición contractual

Esta figura jurídica se presenta cuando el contratista transfiere a otra u otras personas, total o parcialmente los derechos y obligaciones adquiridos con la firma del contrato.

Los contratos no podrán cederse sin previa autorización escrita de la ST, en el evento en que el contratista no pueda seguir asumiendo la ejecución del compromiso, el gestor del negocio y/o el interventor, según corresponda, podrá solicitar al funcionario autorizado para contratar la cesión del contrato, a través de una comunicación escrita, proponiendo una tercera persona idónea, para que continúe con la ejecución del contrato,

24



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.

GERENCIA GENERAL

Versión: 4

MANUAL DE NEGOCIOS

Fecha 31/01/2023

Página 25 de 52

lo anterior deberá allegarse al Grupo de Adquisiciones por parte del gestor del negocio (supervisor) con la justificación del caso y los soportes correspondientes.

13. Terminación de las relaciones negociales

El contrato y/o convenio puede darse por terminado por las partes antes del vencimiento del plazo de ejecución pactado, cuando las mismas así lo acuerden, atendiendo el principio de la autonomía de la voluntad de las partes como piedra angular de la actividad contractual.

En todo caso, siempre deberá mediar previo concepto del supervisor del contrato, explicando las razones que justifiquen tal determinación, y dejando clara la no afectación de los intereses de la ST, ni del interés general que se persigue con la respectiva contratación.

La solicitud deberá tramitarse por escrito o por el medio que establezca la entidad para tal fin, y radicarse en el Grupo de Adquisiciones, por parte del gestor del negocio, con un término prudencial.

Además terminaran por las demás condiciones que acuerden las partes.

13.1. Mecanismo de Transacción

Se podrá realizar simultáneamente la terminación y balance general del contrato, mediante el acuerdo de voluntades a través de la transacción como mecanismo apropiado para prevenir litigios eventuales o para resolver controversias entre la Sociedad y sus proveedores y/o aliados.

El objetivo de la transacción es buscar la solución oportuna de las controversias, para evitar que estas se tornen más complejas, logrando reducir, en gran medida, los litigios y, por lo tanto, la congestión judicial.

13.2. Incumplimiento contractual

En los contratos que suscriba la ST en sus diferentes mecanismos de adquisición se pueden pactar cláusulas que establezcan las sanciones aplicables en caso de

25



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.

GERENCIA GENERAL

Versión: 4

MANUAL DE NEGOCIOS

Fecha 31/01/2023

Página 26 de 52

incumplimiento, bien sea total o parcial, del objeto y obligaciones contractuales, por parte del Contratista.

Se podrán hacer uso de los mecanismos para su cobro pactados por las partes. El contrato presta mérito ejecutivo, por si solo o mediante la conformación de un título ejecutivo complejo, siempre que tenga una obligación clara, expresa y exigible.

Se podrán hacer uso de mecanismos para subsanar los incumplimientos, los cuales deberán ser pactadas de mutuo acuerdo.

13.3. Mecanismos de solución directa de controversias contractuales

La ST y los contratistas buscarán solucionar en forma ágil, rápida y directa las diferencias y discrepancias surgidas de la actividad contractual.

Para tal efecto, al surgir las diferencias deberán acudir al empleo de los mecanismos de solución de controversias contractuales previstos en la ley, con preferencia en el arreglo directo, conciliación, amigable composición o transacción.

PARÁGRAFO PRIMERO: si no fuere posible la solución de las controversias surgidas en ejecución de la relación contractual por los métodos de solución directa de conflictos descritos en el presente artículo, las partes quedarán en libertad de acudir a la jurisdicción competente mediante la acción judicial que corresponda.

PARÁGRAFO SEGUNDO: No se pactará el arbitramento en los contratos celebrados por la ST, a menos que su conveniencia sea determinada y autorizada por el empleado de la ST competente para contratar, previo concepto de la Oficina Asesora Jurídica. En todo caso, tratándose de alianzas estratégicas y convenio o contratos de colaboración empresarial, el mecanismo de arbitraje deberá ser aprobado por el Comité de Alianzas Estratégicas.

14. Cláusula penal**14.1. Cláusula penal pecuniaria**

En los contratos suscritos por LA SOCIEDAD, las partes podrán incluir la posibilidad de hacer efectiva, en caso de incumplimiento de las obligaciones por parte del Proveedor,

26



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.

GERENCIA GENERAL

Versión: 4

MANUAL DE NEGOCIOS

Fecha 31/01/2023

Página 27 de 52

a título de pena, una suma imputable al pago de los perjuicios causados. Artículo 867 Decreto 410 de 1971 Código de Comercio.

LA SOCIEDAD podrá descontar el valor de la cláusula penal directamente de los saldos que se adeuden al Proveedor, o de la garantía constituida, y si no fuere posible hará efectivo su cobro por vía judicial sin perjuicio del derecho que tendrá LA SOCIEDAD de solicitar los perjuicios adicionales a que haya lugar.

Las multas podrán ser definidas por la unidad de negocio o gerencias de acuerdo con la necesidad. Igualmente podrán pactarse de mutuo acuerdo con el contratista o aliado. De lo anterior quedará constancia en el contrato y será ley para las partes.

15. Riesgos y garantías**15.1. Garantía única**

Cuando la ST lo considere conveniente y de acuerdo con la matriz de riesgos establecida por la ST, para la salvaguarda de sus recursos, podrá pactar dentro del respectivo texto contractual la constitución de garantía única que proteja los distintos riesgos derivados de la relación contractual que podrá consistir en: 1. Póliza de seguros; 2. Garantía bancaria a primer requerimiento y cartas de crédito stand by ; 3. garantías prendarias o mobiliarias; y 4. Fiducia en garantía.

15.2. Póliza de seguros

Cuando la garantía del contrato consista en pólizas de seguros, éstas deberán ser tomadas con compañías aseguradoras reconocidas en Colombia y bajo el control de la Superintendencia Financiera o del organismo que haga sus veces.

15.3. Garantía bancaria a primer requerimiento y cartas de crédito stand by

Las garantías bancarias y las cartas de crédito stand by son compromisos irrevocables e incondicionales asumidos por una entidad financiera de pagar una suma determinada de dinero.

La Carta de Crédito Stand By es una garantía bancaria podrá cubrir diferentes tipos de negocio, para respaldar operaciones mercantiles, operaciones de comercio exterior, para garantizar anticipos, en licitaciones para manejo de anticipos, seriedad de oferta y

27



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.
GERENCIA GENERAL
MANUAL DE NEGOCIOS

Versión: 4
Fecha 31/01/2023
Página 28 de 52

cumplimiento. La emite un banco en el exterior y la recibe (confirma) un banco local. Sirve para cubrir riesgo país y demás riesgos. Se maneja por montos globales y un plazo determinado.

Este instrumento se establece por solicitud de un ordenante (importador del exterior, lo que implica que el comprador deberá contar con un cupo de crédito disponible con el banco emisor) en cumplimiento de un contrato de comercio (trade), servicios, o acuerdo entre comprador y vendedor.

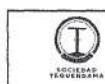
Al amparo de esta Carta de Crédito Stand by, la cual deberá ser al primer requerimiento, esto demanda el pago con un mensaje SWIFT testado, la entidad financiera puede comprar a un exportador colombiano letras de cambio, pagarés, facturas de compra-venta u otro instrumento de pago, provenientes de una exportación y acompañados de fotocopias documentos de embarque o del Documento único de exportación -DEX-. El proceso de descuento se efectuará previa revisión y concepto por parte de la entidad financiera del texto de la garantía (Carta de Crédito Standby).

En todo caso, para que la ST pueda aceptar el otorgamiento de garantías bancarias a primer requerimiento como garantía de los distintos riesgos del contrato, deberá reunir las siguientes condiciones:

- a. La garantía deberá constar en documento privado en el cual el establecimiento de crédito asuma en forma expresa, autónoma e irrevocable a favor de la Sociedad, el compromiso de honrar las obligaciones a cargo del solicitante, en caso de incumplimiento por parte de éste.
- b. La garantía debe ser efectiva a primer requerimiento cuando el acto administrativo en firme que declara el incumplimiento de las obligaciones contractuales o cualquiera de los eventos constitutivos de incumplimiento de la seriedad de los ofrecimientos hechos, se ponga en conocimiento del establecimiento de crédito.

El contratista u oferente deberá acreditar la constitución de la garantía, mediante la entrega del documento contentivo de la misma, suscrito por el representante legal del establecimiento de crédito o por su apoderado y en ella deberá constar: i) Que la garantía se constituye a favor de la ST; ii) Los riesgos garantizados; iii) La forma de hacer exigible

28



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.
GERENCIA GENERAL
MANUAL DE NEGOCIOS

Versión: 4
Fecha 31/01/2023
Página 29 de 52

la garantía; iv) El valor de la garantía; y v) La vigencia de la garantía la cual deberá adecuarse a lo previsto en el presente Manual.

15.4. Garantías prendarias o mobiliarias

Tanto la ST, como sus proveedores, clientes y aliados podrían constituir garantías mobiliarias o prendarias. En todo caso, frente a terceros, la ST deberá aprobar previamente dichas garantías cuando ellas cubran negocios, convenios o contratos.

De acuerdo con la Ley 1676 de 2013 la garantía mobiliaria se refiere a toda operación que tenga como efecto garantizar una obligación con los bienes muebles del garante e incluye, entre otros, aquellos contratos, pactos o cláusulas utilizados para garantizar obligaciones respecto de bienes muebles, entre otros la venta con reserva de dominio, la prenda de establecimiento de comercio, las garantías y transferencias sobre cuentas por cobrar, incluyendo compras, cesiones en garantía, la consignación con fines de garantía y cualquier otra forma contemplada en la legislación con anterioridad a la presente ley.

Estas garantías se constituyen a través de contratos principales o por disposición de la ley sobre uno o varios bienes en garantía específicos, sobre activos circulantes, o sobre la totalidad de los bienes en garantía del garante, ya sean estos presentes o futuros, corporales o incorpórales, o sobre los bienes derivados o atribuibles de los bienes en garantía susceptibles de valoración pecunaria al momento de la constitución o posteriormente, con el fin de garantizar una o varias obligaciones propias o ajenas, sean de dar, hacer o no hacer, presentes o futuras sin importar la forma de la operación o quien sea el titular de los bienes en garantía.

De acuerdo con esa disposición, cuando en otras leyes o normas se haga referencia a prenda, prenda civil o comercial, con tenencia o sin tenencia, prenda de establecimiento de comercio, prenda de acciones, anticrisis, bonos de prenda, prenda agraria, prenda minera, prenda del derecho a explorar y explotar, volumen aprovechable o vuelo forestal, prenda de un crédito, prenda de marcas, patentes u otros derechos de análoga naturaleza, derecho de retención, y a otras similares, dichas figuras se considerarán garantías mobiliarias y se aplica lo previsto por la ley mencionada.

29



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.
GERENCIA GENERAL
MANUAL DE NEGOCIOS

Versión: 4
Fecha 31/01/2023
Página 30 de 52

15.5. Fiducia en garantía

La ST y sus aliados podrán constituir fiducia en garantía. Estas estarán sujetas a su regulación establecida en el Código de Comercio, el Decreto 2555 de 2010, la Circular Básica Jurídica de la Superintendencia Financiera de Colombia - C. E. 007 de 1996, Circular Básica Contable y Financiera de la Superintendencia Financiera de Colombia - C.E 100 de 1995, y las Leyes 80 de 1993 y 1150 de 2007, cuando el estatuto de la contratación resulte aplicable en la materia.

En relación con el registro, la oponibilidad y la restitución de la tenencia del bien objeto de comodato precario, se aplica la Ley 1676 de 2013. El registro establecido en esa ley tendrá para el contrato de Fiducia Mercantil con fines de garantía los efectos previstos en el párrafo del artículo 55 de la Ley 1116 de 2006.

15.6. Riesgos asegurables

Cuando la ST lo considere conveniente, serán riesgos asegurables derivados de las respectivas relaciones contractuales los siguientes:

1. Seriedad de la oferta: Para este amparo el valor asegurado no podrá ser inferior al diez por ciento (10%) del valor de la propuesta o del presupuesto oficial estimado y su vigencia se extenderá desde la fecha de presentación de la oferta hasta la aprobación de las garantías que ampare los riesgos propios de la etapa contractual.
2. Buen manejo del anticipo: Para este amparo el valor asegurado será equivalente al 100% del monto que el contratista reciba a título de anticipo y su vigencia se extenderá hasta la liquidación del contrato.
3. Cumplimiento: Para este amparo el valor asegurado no podrá ser inferior al monto de la cláusula penal pecuniaria ni al diez por ciento (10%) del valor del contrato y su vigencia no podrá ser inferior a la duración del contrato y cuatro (4) meses más. El amparo de cumplimiento garantizará también el cumplimiento de las obligaciones de transferencias de conocimientos y de tecnología, cuando en el contrato se hayan previsto tales obligaciones.

30



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.
GERENCIA GENERAL
MANUAL DE NEGOCIOS

Versión: 4
Fecha 31/01/2023
Página 31 de 52

4. Amparo de pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones: Para este amparo el valor asegurado no podrá ser inferior al cinco por ciento (5%) del valor del contrato y su vigencia no podrá ser inferior a la duración del contrato y tres (3) años más.
5. Amparo de estabilidad y calidad de la obra: Para este amparo el valor asegurado no podrá ser inferior al cinco por ciento (5%) del valor del contrato y su vigencia no podrá ser inferior a cinco (5) años contados a partir del recibo a satisfacción de la obra, salvo que la se justifique por escrito la necesidad de una vigencia inferior.
6. Amparo de calidad y correcto funcionamiento de los bienes y equipos suministrados: Para este amparo el valor asegurado no podrá ser inferior al diez por ciento (10%) del valor del contrato. En este amparo el valor asegurado ha de determinarse en cada caso con sujeción a los términos contractuales con referencia en lo pertinente al valor final de la obra, bien o servicio contratado u objeto del contrato. De igual forma, la vigencia de este deberá cubrir cuando menos el lapso en que de acuerdo con el contrato y la Legislación Civil o Comercial, el contratista debe responder por la garantía mínima presunta por vicios ocultos.
7. Amparo de calidad del servicio: el valor asegurado y la vigencia de esta garantía se determinará en cada caso de acuerdo con el objeto, el valor, la naturaleza y las obligaciones contenidas en cada contrato.
8. Amparo responsabilidad civil extracontractual: para este amparo el valor asegurado no podrá ser inferior al diez por ciento (10%) del valor del contrato y su vigencia no podrá ser inferior al de la duración del contrato y cuatro (4) meses más.

PARÁGRAFO PRIMERO: El contratista deberá reponer la garantía cuando el valor de la misma se vea afectado por razón de ocurrencia de siniestros. De igual manera, en cualquier evento en que se aumente el valor del contrato o se prorrogue su vigencia deberá ampliarse o prorrogarse la correspondiente garantía.

PARÁGRAFO SEGUNDO: la garantía se entenderá vigente hasta la liquidación del contrato garantizado y la prolongación de sus efectos y tratándose de pólizas, no expirará por falta de pago de la prima o por revocatoria unilateral.

31

	SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A. GERENCIA GENERAL	Versión: 4
		Fecha 31/01/2023
	MANUAL DE NEGOCIOS	Página 32 de 52

PARÁGRAFO TERCERO: la sociedad sólo aceptará la garantía que, con sujeción a lo pactado en el respectivo contrato, ampare el cumplimiento idóneo y oportuno conforme a lo dispuesto en el presente reglamento.

PARÁGRAFO CUARTO: las garantías solo se pactarán en aquellos contratos con clausulado o sin clausulado que generen riesgos asegurables para la ST. En ningún caso deberán pactarse en los contratos de empréstito, interadministrativos y en los de seguros.

PARÁGRAFO QUINTO: la garantía única deberá ser aprobada por el jefe del grupo de contratación y compras.

PARÁGRAFO SEXTO: los tipos de amparos aplicables a cada negocio serán determinados por el gestor del negocio, previo concepto favorable de la Oficina Asesora Jurídica.

PARÁGRAFO SÉPTIMO: En caso de requerirse amparo especial o modificar cuantía por las condiciones específicas del bien o servicio a prestar, estos deberán ser solicitados por la UEN o dependencia que requiera el bien o servicio.

16. Comité de alianzas estratégicas y adquisiciones

Mediante este manual se crea el Comité de Alianzas Estratégicas y adquisiciones, como organismo asesor y de acompañamiento al delegado para suscribir los convenios o contratos. Aunque la composición y demás aspectos relacionados con este comité se desarrollarán mediante resolución interna, es oportuno mencionar sus funciones las cuales se describen a continuación:

1. Conocer y ser informado por parte del líder del área encargada, sobre los negocios a desarrollar a través de alianzas estratégicas.
2. Decidir, con base en análisis previos previamente presentados, sobre la viabilidad técnica, administrativa, financiera y jurídica de los negocios o de los convenios comerciales a celebrar.
3. Decidir sobre la conveniencia y viabilidad de firmar convenios de iniciativas o proyectos que se encuentren en etapa de prefactibilidad, para que se realicen los estudios de factibilidad y los demás a que haya lugar.
4. Decidir sobre la firma de los convenios y/o contratos que desarrollarán esas alianzas estratégicas, así como sus proyectos o iniciativas específicas.
5. Decidir sobre la firma de contratos derivados en el marco de los convenios o contratos, alianzas celebradas.

32

33

	SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A. GERENCIA GENERAL	Versión: 4
		Fecha 31/01/2023
	MANUAL DE NEGOCIOS	Página 33 de 52

6. Recomendar al Gerente General o al Gerente de la dependencia encargada la firma de los convenios de alianzas estratégicas, cuando a ello haya lugar.

El presente Manual de Negocios en su Versión No.4 se expide a los treinta y un (31) días del mes de enero de 2023.


JORGE IVÁN GÓMEZ BEJARANO

Gerente General Sociedad Tequendama

Elaboró: Tatiana Martínez - Jefe Contratación y Compras ST
Juan Carlos Gardazábal - Jefe Jurídico ST
Revisó: Christian González - Secretario General ST

	SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A. GERENCIA GENERAL	Versión: 4
		Fecha 31/01/2023
	MANUAL DE NEGOCIOS	Página 34 de 52

ANEXO 1 – PROCEDIMIENTO DE VINCULACIÓN DE ALIADOS

De conformidad con los artículos 209 y 267 de la Constitución Política de Colombia, la ST dentro de su modelo empresarial pretende ofrecer soluciones ágiles a partir del aprovechamiento de entornos colaborativos con aliados que tienen la experiencia y trayectoria para complementar las capacidades de esta empresa, y lograr de esa forma la satisfacción de los intereses y necesidades de los clientes.

En atención a los artículos mencionados, la publicidad de las alianzas se garantizará a través de la plataforma de SECOP II.

1. Procedimiento de vinculación para las alianzas

1.1. Alianzas para la adquisición de servicios.

Para los negocios que impliquen adquisición de servicios, las Unidades de negocio deberán llevar a cabo una verificación de capacidades, con el fin de conocer las características de los servicios que los potenciales aliados ofrecen.

En todo caso, las gerencias o las unidades de negocios deberán elaborar un documento previo de análisis suscrito por el jefe de la unidad o gerente, que servirá de soporte para la suscripción del convenio, donde establecerá las condiciones de negocio con el aliado, las actividades a realizar por las partes, el modelo de negocio previsto, así como el análisis y distribución de riesgos. De esta manera con el o los Aliado/s que se ajusten a las necesidades de los negocios, se llevarán a cabo la suscripción de convenios o contratos. Las Unidades de negocio podrán definir, de acuerdo con la naturaleza de los negocios a ejecutar, los criterios e instrumentos de vinculación del aliado y realizarán la respectiva verificación de las capacidades técnica, financiera y jurídica, que permitan tener certeza sobre la viabilidad de generar la alianza. La verificación jurídica y financiera podrá contratarse a través de due diligence externo, cuando la complejidad del negocio lo amerite.

Igualmente, deberá proceder a custodiar y archivar en debida forma toda la documentación que se genere durante todo el proceso de vinculación del aliado y desarrollo del negocio, así como, los informes de supervisión y las actas de liquidación que se deban suscribir durante el mismo.

34

	SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A. GERENCIA GENERAL	Versión: 4
		Fecha 31/01/2023
	MANUAL DE NEGOCIOS	Página 35 de 52

1.2. Alianzas para la gestión de activos

Para los negocios que impliquen la gestión de inmuebles propios o de terceros, las gerencias o Unidades de negocio deberán llevar a cabo una verificación de capacidades, con el fin de conocer las características de los servicios que los potenciales aliados ofrecen.

Tanto para los eventos en los cuales la ST, identifique oportunidades de negocios y requiera complementar capacidades con aliados para el desarrollo de los mismos, como para los eventos en los cuales un tercero o una Entidad Pública, presenten una iniciativa que pudiere atender las necesidades de los clientes y/o de la empresa, se tendrá en cuenta el siguiente lineamiento:

Las unidades de negocios deberán elaborar un documento previo de análisis suscrito por el jefe de la unidad o gerente, que servirá de soporte para la suscripción del convenio y/o contrato, donde establecerá las características, factores o variables, entre otros criterios que le permitan determinar la conveniencia de desarrollar alianzas, con determinados aliados. Para lo anterior, la unidad podrá llevar a cabo negociaciones para definir el modelo de negocio correspondiente, así como el análisis y distribución de riesgos y beneficios.

Las Unidades de negocio definirán los criterios de selección del aliado y realizarán la respectiva validación técnica, financiera y jurídica, entre otros criterios, que permitan tener certeza sobre la viabilidad de realizar la alianza. Igualmente deberá, informar y suministrar de manera oportuna toda la documentación del proceso para la vinculación del aliado o aliados en todas sus etapas, al área de adquisiciones para la correspondiente publicación en el Secop II.

Igualmente, deberá proceder a custodiar y archivar en debida forma toda la documentación que se genere durante todo el proceso de vinculación del aliado y desarrollo del negocio, así como, los informes de supervisión y las actas de liquidación que se deban suscribir durante el mismo.

35



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 36 de 52

1.2.1. Alianzas por iniciativa de la ST

En los eventos en que esta compañía identifique oportunidades de negocios y deba explorar en el mercado quiénes son los actores relevantes, e identifique aliados cuyas capacidades se alinean con los intereses de sus clientes o de la misma Sociedad, la unidad de negocio podrá realizar la caracterización del negocio y de los potenciales aliados para sustentar la respectiva vinculación. La unidad determinará la conveniencia de suscribir una o varias alianzas, de acuerdo con las necesidades que pretenda atender, y la naturaleza del negocio que quiera desarrollar.

1.2.2. Alianzas por iniciativas de terceros.

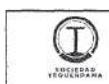
En los eventos en los cuales una Entidad pública o privada, presenten una iniciativa que pudiere atender las necesidades de los clientes y/o de la empresa, las gerencias o las unidades de negocio verificará la naturaleza de la misma, las capacidades del aliado, la alineación de intereses, así como factores y criterios que le den certeza sobre la ejecución del proyecto y su vinculación.

Podrá determinar la pertinencia de presentarlo al Comité de Alianzas y Adquisiciones, para que en esa instancia se conozca y decida sobre la vinculación del Aliando y del negocio que se pretende desarrollar.

El proceso de estructuración de proyectos por agentes privados estará dividido en dos (2) etapas, una de prefactibilidad y otra de factibilidad.

1. **Etapa de prefactibilidad:** El originador de la propuesta deberá señalar claramente la descripción completa del proyecto incluyendo el diseño mínimo en etapa de prefactibilidad, construcción (si aplica), modelo financiero preliminar, operación, organización y explotación del mismo, alcance del proyecto, análisis de mercado en etapa de prefactibilidad, , su costo estimado y la fuente de financiación.
2. **Etapa de factibilidad:** La iniciativa para la realización del proyecto deberá comprender: el modelo financiero detallado y formulado que fundamente el valor del proyecto, descripción detallada de las fases y duración del proyecto, justificación del plazo del contrato, análisis de riesgos asociados al proyecto. Cuando se requiera, estudios de impacto ambiental, económico y social, y

36



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 37 de 52

estudios de factibilidad técnica, económica, tributaria, ambiental, predial, financiera y jurídica del proyecto.

El originador del proyecto deberá anexar los documentos que acrediten su capacidad jurídica, financiera o de potencial financiación, de experiencia en de estructuración de proyectos o de desarrollo de los mismos, el valor de la estructuración del proyecto y una minuta del contrato a celebrar que incluya entre otros, la propuesta de distribución de riesgos y beneficios. En esta etapa se deberá certificar que la información que entrega es veraz y es toda de la que dispone sobre el proyecto o iniciativa. Esta certificación deberá presentarse mediante una declaración juramentada.

En estos casos, la ST deberá hacer un estudio jurídico, financiero y técnico del interesado, de tal forma que se cerciore de que el proponente cuenta con la capacidad y la experiencia necesarias para ejecutar el proyecto.

No se aceptarán iniciativas que demanden garantías del Estado

Cuando existan varios originadores para un mismo proyecto tendrá prioridad para su desarrollo el que viable por la ST.

El Comité de Alianzas Estratégicas decidirá si para viabilizar la ejecución de un proyecto será suficiente con la presentación de los estudios de prefactibilidad. En esta etapa, para la ejecución del proyecto, el privado deberá comprometerse a presentar bajo su cuenta y riesgo los estudios de factibilidad que viabilicen la ejecución del proyecto. Sin embargo, la ST podrá aportar para esos estudios.

No obstante, lo anterior, los estudios de factibilidad podrán ser objeto de contratación por parte de la ST, cuando el originador manifieste no continuar con estos estudios, para lo cual se deberá realizar una convocatoria pública o cerrada, que permita recibir al menos dos cotizaciones, y compararlas. En este caso, el originador podrá participar en dicha convocatoria. Si resultare favorecido un participante diferente al estructurador inicial, la ST no reconocerá contraprestaciones por los estudios de prefactibilidad realizados, a menos que el Comité de Alianzas Estratégicas decida lo contrario. Sin

37



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 38 de 52

embargo, quien resulte favorecido podrá pagar al estructurador el costo de esos estudios, cuando así lo determine el Comité de Alianzas y Adquisiciones.

1.2.3. Alianzas con aportes de la ST

Los aportes se podrán hacer en dinero o en especie. Su monto dependerá de lo que define el Comité de Alianzas y Adquisiciones.

En todos los casos enunciados, queda en el Comité de Alianzas y Adquisiciones, decidir sobre la aprobación de la viabilidad de celebrar alianzas, y sobre los aportes en dinero o especie para determinados proyectos.

1.3. Factores de escogencia

Los factores de escogencia del aliado estratégico que establezcan las unidades de negocio para la gestión de activos y la suma de capacidades, tendrán en cuenta los siguientes criterios:

1.3.1. La capacidad jurídica, la capacidad financiera o de financiación y la capacidad técnica, serán objeto de verificación documental de cumplimiento por parte de la ST. No se requiere presentación del Registro único de proponentes.

1.3.2. Teniendo en cuenta los factores técnicos y económicos que definen las unidades de negocio o las dependencias de la ST para la posible celebración de alianzas, la iniciativa y el aliado podrán ser vinculados de acuerdo con la alineación de capacidades e intereses que ayuden a resolver o a satisfacer las necesidades de los clientes.

Dentro de tales criterios la ST podrá considerar los niveles de servicio, estándares de calidad, el valor presente del ingreso esperado, entre otros que defina la unidad.

1.3.3. En dichos contratos, las prórrogas en tiempo deberán ser valoradas por la ST. Las solicitudes de adiciones de recursos y el valor de las prórrogas en tiempo sumadas, deberán ser valoradas y decididas por el Comité de Alianzas.

Cuando sea pertinente, el valor del convenio o contrato para estos efectos podrá estar determinado en el mismo, y basarse en el presupuesto estimado de inversión o los requerimientos existentes de desarrollo.

38



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 39 de 52

1.3.4. En desarrollo del convenio o contrato ya suscritos, las inversiones que no impliquen desembolsos de recursos de la ST, ni modificaciones en plazo podrán ser realizadas por el ejecutor del proyecto por su cuenta y riesgo, sin que ello comprometa o genere obligación alguna de la ST. En todo caso el aliado no podrá actuar sin ser previamente autorizado por la ST, cuando impliquen una modificación de las condiciones del contrato inicialmente pactado y cumplir con los requisitos exigidos por la Ley 448 de 1998 que resulten aplicables.

2. Documentos previos

La unidad podrá determinar de acuerdo con los análisis que realice sobre la naturaleza y complejidad del negocio, las capacidades del aliado y la alineación de intereses recíprocos, la conveniencia de que en este tipo de convenios se cuente con documentos como:

- a) Los estudios vigentes de carácter técnico, socioeconómico, ambiental, predial, financiero y jurídico acordes con el proyecto, iniciativa o negocio, la descripción completa del proyecto incluyendo diseño, construcción, operación, mantenimiento, organización o explotación del mismo, el modelo financiero detallado y formulado que fundamente el valor del proyecto, descripción detallada de las fases y duración del proyecto y justificación del plazo del contrato.
- b) Estudios de prefactibilidad y factibilidad como se describen previamente.
- c) Evaluación costo beneficio del proyecto analizando su impacto en dos niveles: Impacto social y ambiental; e impacto para el logro del objeto de la ST y de sus objetivos estratégicos.
- d) Justificación de utilizar el mecanismo de colaboración empresarial como una modalidad para la ejecución del proyecto. Para lo cual deberá contar con la aprobación del Comité de Alianzas Estratégicas cuando sea necesario. En los proyectos de infraestructura, se tramitará las licencias y permisos necesarios, así como la autorización de la Planeación Nacional, o de la oficina regional o local de planeación, y del Ministerio de Hacienda, cuando haya lugar a ello.
- e) Análisis de amenaza y vulnerabilidad con el fin de garantizar la no generación o reproducción de condiciones de riesgo de desastre, cuando a ello haya lugar.
- f) La adecuada tipificación, estimación y asignación de los riesgos, posibles contingencias, la respectiva matriz de riesgos asociados al proyecto.
- g) Todos los demás documentos que considere pertinente la Unidad.

39



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	GERENCIA GENERAL	Versión: 4
		Fecha 31/01/2023
MANUAL DE NEGOCIOS		Página 40 de 52

3. Sobre la revisión

En etapa de prefactibilidad, la ST dispondrá de un plazo de hasta tres (3) meses para verificar si la propuesta, al momento de ser analizada, es de interés de la ST, de conformidad con las políticas estratégicas y su objeto social, la priorización de proyectos a ser desarrollados, y que dicha propuesta contiene los elementos que le permiten inferir que la misma puede llegar a ser viable, sin que tal verificación genere ningún derecho al particular, ni obligación para la ST. Si la unidad lo considera conveniente, de acuerdo con la complejidad del negocio, el término de revisión podrá ser prorrogado, hasta por el tiempo que ella defina.

Realizada la verificación, la ST podrá rechazar la iniciativa u otorgar su concepto favorable para que el originador de la propuesta continúe con la estructuración del proyecto e inicie la etapa de prefactibilidad y/o factibilidad, según sea el caso. Dicho concepto, en caso de ser favorable, permitirá que el originador de la propuesta pueda continuar con la estructuración del proyecto y realizar mayores estudios, sin que ello genere compromiso de aceptación del proyecto u obligación de cualquier orden para la ST, a menos que el Comité de Alianzas y Adquisiciones determine lo contrario.

3.1 Evaluación, aceptación o rechazo

Presentada la iniciativa del proyecto en etapa de prefactibilidad, la ST dispondrá de un plazo de hasta seis (6) meses a partir de la fecha de su radicación, para la evaluación de la propuesta y las consultas a terceros y a autoridades competentes, este estudio lo podrá hacer directamente o a través de terceros que serán contratados de acuerdo con lo establecido en el capítulo de Adquisiciones de este manual. Se podrá prorrogar los términos del estudio hasta por un plazo igual a la inicial, para profundizar en sus investigaciones o pedir al originador del proyecto que elabore estudios adicionales o complementarios, ajustes o precisiones al proyecto o en caso de que así se requiera para la correcta ejecución de los trámites que hayan a lugar.

Si realizados los estudios pertinentes la ST determina que la iniciativa es viable y acorde con los intereses y políticas estratégicas de la empresa, así lo comunicará al originador informándole las condiciones para la aceptación de su iniciativa, incluyendo el monto que acepta como valor de los estudios realizados, con fundamento en costos demostrados en tarifas de mercado para la estructuración del proyecto y las condiciones del contrato. De lo contrario podrá rechazar la iniciativa mediante comunicación privada al mismo. En todo caso

40



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	GERENCIA GENERAL	Versión: 4
		Fecha 31/01/2023
MANUAL DE NEGOCIOS		Página 41 de 52

la presentación de la iniciativa no genera ningún derecho para el particular, ni obligación para la ST.

Si la iniciativa es rechazada, la propiedad sobre los estudios será del originador, pero la ST tendrá la opción de adquirir aquellos insumos o estudios que le interesen o sean útiles para los propósitos de la función pública, para lo cual acordarán las contraprestaciones a que haya lugar.

Comunicada la viabilidad de la iniciativa, el originador del proyecto podrá aceptar las condiciones de la ST o proponer alternativas. En cualquier caso, en un plazo no superior a treinta (30) días calendario contados desde la comunicación de la viabilidad, si no se llega a un acuerdo, se entenderá que el proyecto ha sido negado por la ST.

Para la presentación directamente de proyectos, cuyos costos de estructuración y riesgos estén en cabeza del privado únicamente, no se requerirá la firma de convenios o contratos, salvo que así lo determine la Gerencia General o la Gerencia u oficina encargada, y no generarán obligación alguna a cargo de la ST a favor del proponente, ni se entenderá aceptación del proyecto cuando este haya sido recibido por la ST para revisión y concepto, salvo que se pacte lo contrario.

4. Celebración directa de convenios

Se podrán celebrar directamente los siguientes convenios:

- Acuerdos o convenios marco de colaboración empresarial o joint-venture, que no impliquen desembolsos de la ST y los riesgos sean asumidos totalmente por el aliado.
- Acuerdos o convenios específicos de consultorías o asesorías para la explotación de condiciones de mercado e identificación de nuevos negocios, cuando no se requiera desembolsos de la ST.
- Acuerdos o convenios específicos que impliquen mandatos con o sin representación, para la promoción de bienes y servicios de aliados por parte de la ST frente a potenciales clientes, o bienes y servicios de la ST, que cuenten o no con convenios previamente celebrados.
- Acuerdos o Convenios específicos para llevar a cabo el agenciamiento comercial, en el cual la ST promoverá servicios y bienes de sus aliados.
- Convenios interadministrativos.

41



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	GERENCIA GENERAL	Versión: 4
		Fecha 31/01/2023
MANUAL DE NEGOCIOS		Página 42 de 52

- Convenios con privados, cuando se trate de organizaciones o entidades sin ánimo de lucro, incluso en los eventos en los que intervenga algún privado como parte del convenio.
- Contratos derivados que se celebren como consecuencia de un acuerdo o convenio marco previamente celebrado con un privado o una entidad estatal, en donde se deban prestar servicios que deban ser ejecutados por ese mismo particular, o ejecutar negocios que estén directamente relacionados con el objeto establecido en el convenio marco. Cuando se trate de contratar terceros, se dará aplicación al capítulo de Adquisiciones de este manual.
- Alianzas para el arrendamiento de los bienes inmuebles de la ST.

42



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	GERENCIA GENERAL	Versión: 4
		Fecha 31/01/2023
MANUAL DE NEGOCIOS		Página 43 de 52

ANEXO 2 PROCEDIMIENTO PARA LAS ADQUISICIONES

1. Régimen especial sin oferta

La SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A gestionará a través de la plataforma Secop II herramientas de publicidad, las adquisiciones establecidas en el presente manual, mediante la modalidad de RÉGIMEN ESPECIAL - SIN OFERTA, dando cumplimiento al principio de publicidad consagrado en la Constitución Política de Colombia artículo 209, lo establecido en el artículo 13 de la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 53 de la Ley 2195 de 2022 y el Manual de Procedimientos y funciones e implementación de la plataforma Secop II de la ST.

Los contratos deberán celebrarse y ejecutarse de buena fe y, en consecuencia, obligarán no sólo a lo pactado expresamente en ellos, sino a todo lo que corresponda a la naturaleza de los mismos, según la ley, la costumbre o la equidad natural. Conforme a lo establecido en el artículo 871 del Código de Comercio Decreto 410 de 1971.

2. Modalidades de Adquisición

2.1. Adquisición por condición especial

Busca responder a situaciones que demandan la necesidad de realizar actividades o trabajos de forma inmediata y que por lo mismo requieren que la adquisición se realice de forma ágil y expedita. Las adquisiciones por condición especial proceden cuando se presentan hechos imprevisibles que amenacen o afecten la operación comercial y que demanden actuación inmediata.

Este mecanismo permite efectuar las siguientes adquisiciones:

- a. Se trate de la asistencia del personal en actividades académicas, asistencia de eventos, congresos o de formación en general.
- b. Cuando un aliado estratégico - proveedor sea distribuidor exclusivo o fabricante o prestador de servicios de una marca específica que se requiera.
- c. Contratos o Convenios Interadministrativos.

43



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.
GERENCIA GENERAL
MANUAL DE NEGOCIOS

Versión: 4
Fecha 31/01/2023
Página 44 de 52

- d. Compras en Almacenes de Grandes Superficies.
- e. Compras electrónicas.
- f. Que por sus características, especificidades o condiciones impliquen que solo una persona esté en capacidad de ejecutarlos en los términos requeridos y exigidos por ST.
- g. Asesorías, consultorías, interventorías, prestación de servicios técnicos, asistencias técnicas, profesionales o similares.
- h. Se celebren en consideración a las calidades o condiciones de la persona, lo cual incluye sin limitarse a los contratos que tengan por objeto materiales y/o servicios sobre los que recaen derechos de autor o propiedad intelectual y que se decidan celebrar con los titulares de estos derechos.
- i. Bienes o actividades que tengan por objeto una actividad complementaria y subsiguiente de otra previamente calificada o ejecutada y que por razones técnicas o jurídicas deban ser ejecutadas por el mismo Contratista.
- j. Contrataciones de actividades científicas o tecnológicas, incluyendo contratos de actualización, modificación y soporte técnico de software ya instalado.
- k. Adquisición o arrendamiento de inmuebles, arrendamiento de bienes y/o servicios, comodato.
- l. Permuta y/o comodato de bienes muebles o inmuebles.
- m. Contratos de publicidad o mercadeo.
- n. Contratos de leasing, y/o financiamiento comercial.
- o. Promoción de ferias y eventos por parte de SHT, en desarrollo de su objeto social.
- p. Adquisiciones de bienes y servicios que su necesidad sea por caso fortuito, por fuerza mayor, calamidades públicas, fenómenos naturales, eventos que impidan

44



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.
GERENCIA GENERAL
MANUAL DE NEGOCIOS

Versión: 4
Fecha 31/01/2023
Página 45 de 52

- el inicio de un proceso de selección y que obligue su adquisición directa e inmediata. Lo expresado en este literal, se podrá efectuar mediante una orden de servicio sin importar la cuantía.
- q. Cuando el bien o servicio deba adquirirse a un determinado proveedor en cumplimiento de un contrato de franquicia vigente, caso en el cual se deberá dejar constancia por escrito sobre la justificación de la contratación a través de esta causal.
 - r. Cuando la SHT actúe como contratista y el contratante requiera de un proveedor específico.

2.1.1. Reglas aplicables

La solicitud de la adquisición se realizará mediante correo electrónico al Grupo de Adquisiciones, especificando la necesidad y su justificación. El desarrollo del proceso generalmente se realiza a través de compras en almacenes de grandes superficies, mediante uso de tarjeta de crédito, comunicación telefónica o mediante correo electrónico al contratista o proveedor.

2.2. Convocatoria solicitud de cotización

El Estudio de Mercado podrá realizarse mediante varias cotizaciones, en donde se pueda realizar una verificación de precios. Cuando se emplee la modalidad de cotizaciones, las mismas se deben requerir remitiendo a los interesados toda la información básica del contrato a suscribir, con el fin de que proyecte el valor del servicio o del bien correspondiente. Por lo expuesto, se deberán señalar en la comunicación respectiva:

- ✓ Detalle del bien y/o servicio
- ✓ La forma de pago prevista.
- ✓ El tiempo de entrega del producto o servicio.
- ✓ La validez de la oferta.
- ✓ La garantía en meses del producto ofrecido.
- ✓ El porcentaje de descuentos por pronto pago en caso de ofrecerse.
- ✓ Además, de ser necesario se deberán detallar o puntualizar diversas opciones que se consideren convenientes, por ejemplo, obras adicionales para la instalación de los

45



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.
GERENCIA GENERAL
MANUAL DE NEGOCIOS

Versión: 4
Fecha 31/01/2023
Página 46 de 52

bienes, mantenimiento, actualización de producto y cualquier información adicional que incida directamente en el precio ofrecido.

2.2.1. Reglas aplicables

Una vez recibidas las cotizaciones, cada Gerente, Coordinador de Grupo de las UEN o área encargada, deberá diligenciar el formato de solicitud y justificación, o análisis previo establecido para la adquisición, el cual permite generar órdenes de compra de bienes y/o servicios o contratos, los cuales serán suscritos por el funcionario autorizado de acuerdo a la cuantía establecida en el presente manual.

3. Estudios del sector y/o del mercado

Es un análisis que tiene como finalidad tener una visión clara de las características del bien o servicio que se requiere contratar para ello el Grupo de Adquisiciones podrá:

- o. Revisar la base de datos de proveedores de la ST y de aquellos que han participado anteriormente en procesos de adquisición.
- o. Indagar en las fuentes de información acerca de proveedores relevantes para el efecto se podrán consultar algunas fuentes para investigar el mercado como son: proveedores de empresas relacionadas, cámaras de comercio, publicaciones, páginas web, puntos de referencia etc.

4. Análisis previo

Documento mediante el cual se establece la necesidad, conveniencia y oportunidad de la adquisición, se determinan las especificaciones técnicas, el valor del bien o servicio y se analizan los riesgos de la contratación. Contendrá la justificación técnica, la cual deberá ser lo suficientemente clara y robusta para permitir la estructuración adecuada del proceso, acorde con la necesidad presentada. Este documento será suscrito por el ordenador del gasto.

- El análisis previo contendrá como mínimo los siguientes aspectos:

- ✓ Dependencia
- ✓ Fecha de elaboración
- ✓ Tipo de contrato
- ✓ Definición de la necesidad a satisfacer

46



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.
GERENCIA GENERAL
MANUAL DE NEGOCIOS

Versión: 4
Fecha 31/01/2023
Página 47 de 52

- ✓ Definición del bien y/o servicio
- ✓ Condiciones del contrato a celebrar
- ✓ Valor estimado del bien, obra y/o servicio y la fuente de los recursos
- ✓ Gestor y/o interventor designado
- ✓ Manejo de Riesgos
- ✓ Firma del ordenador del gasto
- ✓ Estudio sector y/o de mercado como anexo al documento.
- ✓ Definición de los requisitos habilitantes y criterios de calificación.

5. Solicitud de oferta

El objetivo es elaborar el Documento Solicitud de Oferta con base en las características técnicas y comerciales de la necesidad del bien, obra o servicio a adquirir. Dicho documento deberá incluir la mayor información no-confidencial posible que permita al proveedor y/o aliado entender la necesidad de la ST, así como una explicación detallada de las reglas de participación en el proceso de oferta. Surfido lo anterior, las ofertas allegadas serán analizadas en los criterios definidos por las áreas responsables de cada uno de los criterios a evaluar.

6. Calificación, evaluación y negociación

El objetivo es elegir al proveedor y/o Aliado estratégico que represente la mejor alternativa y se ajuste a las necesidades técnicas y comerciales de la ST, así como al nivel competitivo del mercado en términos económicos, a través de la evaluación objetiva y transparente de la oferta.

Las unidades de evaluación aplicarán a los procesos de celebración de acuerdos marco y en las adquisiciones cuya cuantía supere los doscientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (200 SMLMV). Las cuales estarán integradas y tendrán las responsabilidades que se relacionan a continuación:

- a. **UNIDAD DE EVALUACIÓN JURÍDICA:** Estará a cargo del Asesor Jurídico de la Sociedad y tendrá la responsabilidad de verificar que las propuestas cumplan con todos los aspectos jurídicos relacionados al proceso de selección.
- b. **UNIDAD DE EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA:** Estará a cargo del Contador de la Sociedad y tendrá la responsabilidad de verificar que las propuestas

47



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
	Fecha 31/01/2023
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 48 de 52

cumplan con todos los aspectos financieros y económicos requeridos el respectivo proceso de selección.

- c. **UNIDAD DE EVALUACIÓN TÉCNICA:** Estará a cargo del Jefe y/o coordinador de la Unidad de negocio, jefe de área u Oficina Asesora solicitante del bien, servicio u obra requerida y por el Jefe del Departamento de Mantenimiento o de la Oficina de Proyectos Especiales, según la naturaleza del bien, servicio u obra a contratar, quienes tendrán la responsabilidad de verificar que las propuestas cumplan con todas las especificaciones y requerimientos técnicos relacionados al proceso de selección.

7. Estrategias de negociación cuando aplique

Una vez seleccionadas las ofertas cuyas propuestas técnicas se adecuen a los requerimientos establecidos por la ST, se comparan desde el punto de vista económico, se analiza dicho resultado y se evalúa la necesidad o conveniencia de realizar una o varias negociaciones con el objetivo de mejorar las condiciones ofertadas y generar valor agregado para las partes.

Estas negociaciones se adelantarán con la Unidad de Negocio usuaria o la dependencia correspondiente, en acompañamiento del grupo de adquisiciones, dicha negociación se adelantará mediante mesa de trabajo con el proveedor o proveedores seleccionados y se levantará acta de los criterios negociados.

Podrán definirse criterios de negociación con base en los siguientes aspectos:

- Capacidad máxima del proveedor.
- Precio que ofrece el mercado.
- Menor precio ofrecido por los proveedores.
- Historial de pago por contrataciones similares.
- Certificaciones en calidad.
- Tiempos de atención y/o distribución del bien y/o servicio a prestar.

8. Selección y suscripción del contrato

48



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
	Fecha 31/01/2023
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 49 de 52

Una vez evaluado el proveedor la Sociedad procederá a suscribir el respectivo contrato, de acuerdo al tipo de negocio.

8.1. Tipos de contrato y contenido

a) Contratos sin formalidades plenas- Órdenes de Servicio o Compra

Aplicará cuando la cuantía del bien o servicio requerido por la SOCIEDAD sea inferior o igual a 200 S.M.L.M.V., o para aquellas compras de elementos rutinarios de bajo valor pero que por el alto volumen supere esta cuantía. (contratos de bajo riesgo, y baja complejidad entre otras cosas por ejemplo menor a 200 SML).

Las órdenes de compra o servicio deberán constar por escrito. En todo caso las órdenes deberán contener, por lo menos:

- a. La identificación del Proveedor.
- b. El objeto, con indicación precisa de cantidades, especificaciones y sitio de entrega.
- c. Referencia a la Cotización u oferta presentada por el Proveedor o Contratista.
- d. Cantidad o valor.
- e. El (los) plazo (s).
- f. Pólizas o garantías requeridas acuerdo con la naturaleza de la orden y/o pedido, cuando apliquen.
- g. La indicación o designación precisa del gestor de la ejecución de la respectiva orden y/o pedido.
- h. La firma de quien autoriza la orden y/o pedido.

b) Contratos con formalidades plenas

Aplicará cuando la cuantía del bien o servicio requerido por LA SOCIEDAD sea superior a 200 S.M.L.M.V., o cuando siendo inferior a dicha cuantía la naturaleza, características y/o condiciones para la consecución del bien o prestación del servicio así lo requiera.

En todo caso los contratos deberán contener, por lo menos:

- a. La identificación del Proveedor y/o Contratista
- b. El objeto y alcance
- c. Cantidad o valor o su determinación
- d. Lugar de ejecución

49



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
	Fecha 31/01/2023
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 50 de 52

- e. Plazos de entrega o ejecución y vigencia.
- f. Obligaciones de las partes,
- g. Mecanismos de cobertura del riesgo
- h. Ley aplicable
- i. Solución de conflictos (jurisdicción)
- j. Causales de terminación
- k. La firma de quienes suscriben el Contrato.
- l. Designación del gestor del contrato o en el expediente contractual.

50



SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Versión: 4
GERENCIA GENERAL	
	Fecha 31/01/2023
MANUAL DE NEGOCIOS	Página 51 de 52

ANEXO 3 – DELEGACIÓN DE LA ACTIVIDAD CONTRACTUAL

Delegación para suscripción de contratos

Dentro de este marco, y con la finalidad de ejecutar alianzas estratégicas de colaboración empresarial carácter público o privadas y adquisiciones para el logro de su objeto social, se ha establecido que podrán hacer uso de este instrumento, las siguientes Gerencias y Unidades de Negocio:

- ✓ Gerencia General
- ✓ Secretaría General
- ✓ Gerencia de negocios turísticos
- ✓ Gerencia de negocios logísticos
- ✓ Gerencia de negocios inmobiliarios
- ✓ Gerencia de desarrollo, emprendimiento e innovación
- ✓ Coordinadores y Jefes de UEN
- ✓ Jefe del grupo de adquisiciones

En concordancia con lo preceptuado por los artículos 209 y 211 de la Constitución Nacional y los Estatutos de la ST, se delega la competencia para adelantar las alianzas estratégicas y las adquisiciones así:

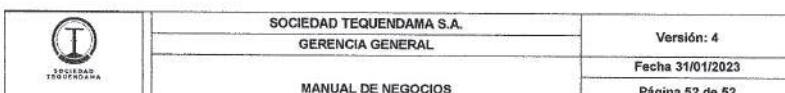
Delegación de la competencia para las alianzas estratégicas, y las adquisiciones de bienes y/o servicios

8.2. Los Jefes y Coordinadores de UEN, tendrán competencia para adelantar procesos de adquisiciones y suscribir contratos con y sin formalidades plenas hasta por CIEN SALARIOS MÍNIMOS MENSUALES LEGALES VIGENTES (100 SMMLV), y con término de duración del negocio de dos (2) año.

8.3. El Jefe del Grupo de Adquisiciones o quien haga sus veces, tendrá competencia para la suscripción de Adquisiciones hasta por CUATROCIENTOS SALARIO MÍNIMOS MENSUALES LEGALES VIGENTES (400 SMMLV), y con término de duración del negocio de dos (2) año.

8.4. Los Gerentes de las diferentes unidades de negocio o dependencias como: Negocios Turísticos, Negocios Logísticos, Negocios Inmobiliarios, Desarrollo Emprendimiento e Innovación tendrán competencia para la suscripción de Alianzas Estratégicas y

51



adquisiciones de CERO (0) hasta MIL SALARIOS MÍNIMOS MENSUALES LEGALES VIGENTES (1.000 SMMLV), y con término de duración del negocio hasta cinco (5) años.

- 8.5. El Secretario General o quien haga sus veces, tendrá competencia para la suscripción de Alianzas Estratégicas y Adquisiciones por cuantía y tiempo indefinido.
8.6. El Gerente General o quien haga sus veces, tendrá competencia para la suscripción de Alianzas Estratégicas y Adquisiciones por cuantía y tiempo indefinido.
8.7. El Gerente General de la ST, cuando lo determine conveniente, podrá realizar delegaciones especiales mediante acto administrativo, para la suscripción de alianzas estratégicas o adquisiciones.

Que, el artículo 22 de la Ley 962 de 2005, dispone: “(...) Créase el Número Único de Identificación Personal (NUIP), el cual será asignado a los colombianos por la Registraduría Nacional del Estado Civil en el momento de inscripción del registro civil de nacimiento expedido por los funcionarios que llevan el Registro Civil. El NUIP se aplicará a todos los hechos y actos que afecten el estado civil de las personas, y a todos los documentos que sean expedidos por las autoridades públicas (...)”.

Que, el citado artículo consagra que la administración del Número Único de Identificación Personal (NUIP) corresponde a la Registraduría Nacional del Estado Civil.

Que, el numeral primero del artículo 40 del Decreto 1010 de 2000, establece entre otras, como función del Director Nacional de Registro Civil: “(...) 1. Dirigir los procesos de manejo, clasificación, archivo físico y magnético, y recuperación de la información relacionada con el registro civil (...)”.

Que, para dar cumplimiento a las anteriores disposiciones, los funcionarios con facultad registral deben remitir mensualmente las primeras copias de los registros civiles que sean autorizados en sus oficinas a la Dirección Nacional de Registro Civil, a fin de ser incorporados en las bases de datos.

Que, el artículo 118 del Decreto Ley 1260 de 1970, modificado por el artículo 77 de la Ley 962 de 2005, indica cuáles son los funcionarios competentes para llevar el registro del estado civil de las personas dentro del territorio nacional, siendo uno de ellos los registradores especiales, auxiliares y municipales del estado civil.

Que, mediante correo electrónico de 12 de diciembre del 2022, el doctor Gustavo Adolfo Tobo Rodríguez, Delegado del Registrador Nacional en el Departamento de Cundinamarca, solicitó la creación y asignación del código de oficina para la Registraduría Auxiliar número 5 de Soacha, Cundinamarca.

Que, mediante correo electrónico de 21 de diciembre de 2022, el Director Nacional de Registro Civil dio trámite a la solicitud de creación de la Registraduría Auxiliar número 5 de Soacha, Cundinamarca, y, en consecuencia, remitió al Grupo de Soporte Técnico, a fin de que se creara el código de oficina y asignara el cupo numérico NUIP para la Nueva oficina registral.

Que, mediante correo electrónico del 26 de diciembre de 2022, el Grupo de Soporte Técnico para Registro Civil e Identificación remitió al Grupo Jurídico de la Dirección Nacional de Registro Civil el oficio número 221223AOS21792 de 23 de diciembre de 2022, mediante el cual, la firma IDEMIA Identity & Security Sucursal Colombia informó acerca de la creación de la oficina Registraduría Auxiliar número 5 de Soacha, Cundinamarca, con la asignación del rango de cupos NUIP comprendido entre el 1251708001 a 1251808000.

Que, los cupos numéricos del Número Único de Identificación Personal (NUIP) que se asignan en este acto administrativo, serán utilizados por la nueva oficina registral que funcionará en el municipio de Soacha, Cundinamarca (local número 3-39 del Centro Comercial Ventura Terreros) para realizar las inscripciones de los registros civiles de nacimiento, expedición de las tarjetas de identidad y cédulas de ciudadanía, con lo cual, se aportará a la prestación de los servicios de la Registraduría Nacional del Estado Civil de forma ágil y eficiente a los pobladores de esa municipalidad y demás ciudadanos que concurren a ella, particularmente los residentes en las comunas 4 y 5 de ese municipio.

En mérito de lo expuesto,

RESUELVE:

Artículo 1º. Crear el código de oficina y determinar los cupos numéricos para la asignación del Número Único de Identificación Personal (NUIP) en el registro civil de nacimiento, expedición de las tarjetas de identidad y cédulas de ciudadanía por primera vez, a la Registraduría Auxiliar número 5 de Soacha, Cundinamarca, conforme se indica a continuación:

Oficina	Tipo	Ciudad	Nombre Oficina	Cupo NUIP Inicial	Cupo NUIP Final
ADG	REG	CUNDINAMARCA - SOACHA	AUXILIAR 5 SOACHA	1251708001	1251808000

Artículo 2º. El Registrador Auxiliar número 5 de Soacha, Cundinamarca, deberá enviar mensualmente la primera copia de los registros civiles elaborados en esa oficina con destino a la Dirección Nacional de Registro Civil.

Artículo 3º. Los cupos numéricos asignados en la presente resolución podrán ser utilizados una vez sea notificado personalmente el Registrador Auxiliar número 5 de Soacha, Cundinamarca de lo decidido en este Acto Administrativo.

Artículo 4º. Comunicar esta Resolución a la Registraduría Delegada para el Registro Civil y la Identificación, a la Dirección Nacional de Registro Civil, a la Dirección Nacional de identificación, y al Grupo de Soporte Técnico para Registro Civil e Identificación, para lo de su competencia.

Artículo 5º. Notificar el presente acto administrativo a los Delegados de Cundinamarca, Registrador Especial de Soacha, Cundinamarca, y al Registrador Auxiliar número 5 de Soacha, Cundinamarca, cuando se posesione, de conformidad a lo dispuesto en la Ley 1437 de 2011 y demás normas concordantes.

Artículo 6º. Publicar la presente resolución en la gaceta o *Diario Oficial*, en los términos a que se contrae el artículo 65 del CPACA.

Artículo 7º. La presente resolución rige a partir de la fecha de su publicación en el *Diario Oficial*.

Imprenta Nacional de Colombia. Recibo Banco Davivienda 1943258. 16-II-2023. Valor \$4.098.100.

VARIOS

Registraduría Nacional del Estado Civil

RESOLUCIONES

RESOLUCIÓN NÚMERO 517 DE 2023

(enero 12)

por la cual se crea el código de oficina de la Registraduría Auxiliar número 5 de Soacha, Cundinamarca y se determina el rango de cupos numéricos para la asignación del Número Único de Identificación Personal (NUIP), en el registro civil de nacimiento, expedición de tarjetas de identidad y cédulas de ciudadanía por primera vez.

El Registrador Nacional del Estado Civil, en ejercicio de sus atribuciones constitucionales y legales, en especial de las conferidas por el artículo 266 de la Constitución Política, el artículo 26 del Decreto Ley 2241 de 1986 y el artículo 25 del Decreto 1010 de 2000, y

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad a lo dispuesto en el inciso segundo del artículo 266 de la Constitución Política, modificado por el Acto Legislativo 02 de 2015, corresponde al Registrador Nacional del Estado Civil ejercer, entre otras, la función de organizar y dirigir el registro civil y la identificación de las personas.

Que, mediante Resolución número 3571 de 30 de septiembre de 2003, el Registrador Nacional del Estado Civil determinó la nueva estructura del Número Único de Identificación Personal (NUIP), para la identificación de los colombianos, el cual estará compuesto por 10 dígitos numéricos, iniciando en el 1.000.000.000.

Que, el Número Único de Identificación Personal (NUIP), será asignado en las oficinas que ejercen la función de Registro Civil, al inscribir el nacimiento o al momento de solicitar el trámite para la expedición de la tarjeta de identidad o la cédula de ciudadanía.

Que, mediante Resolución número 3572 de 30 de septiembre de 2003, proferida por el Registrador Nacional del Estado Civil, se establecieron por primera vez cupos numéricos a las oficinas que ejercen la función de registro civil, para efectos de la asignación del Número Único de Identificación Personal (NUIP), procedimiento que se ha venido realizando a partir de la expedición del citado Acto Administrativo.

Locales, cada lista inscrita para aspirar a obtener estas curules, podrá invertir en la campaña electoral por todo concepto hasta el diez por ciento (10 %) del monto de gastos autorizados para el respectivo concejo municipal o distrital.

Parágrafo. El límite a los montos antes establecidos se aplicará a los partidos y movimientos políticos con personería jurídica que decidan promover el voto en blanco y a los comités independientes que se organicen para el efecto, en la elección de juntas administradoras locales.

Artículo 4º. Cada partido o movimiento político con personería jurídica podrá invertir en la campaña institucional a favor de sus candidatos a Asambleas, Concejos y Juntas Administradoras Locales, hasta una suma igual al veinte por ciento (20 %) del monto máximo de gastos autorizado a invertir en cada una de las mismas, el que será adicional a los valores fijados en los artículos precedentes.

Artículo 5º. *Comuníquese*, el presente acto administrativo por intermedio de la Subsecretaría de la Corporación al Registrador Nacional del Estado Civil, a los Registradores Distritales de Bogotá, D. C., a los Delegados Departamentales del Registrador Nacional del Estado Civil y a los Registradores Especiales y Municipales, al Fondo Nacional de Financiación Política, a los Partidos y Movimientos con personería jurídica.

Artículo 6º. *Publíquese*. La presente resolución rige a partir de la fecha de su publicación en el *Diario Oficial*, en la página web y redes sociales de la Corporación.

Publíquese, comuníquese y cúmplase.

Dada en Bogotá, D. C., a 31 de enero de 2023.

La Presidenta,

Fabiola Márquez Grisales.

El Vicepresidente,

Álvaro Hernán Prada Artunduaga.

(C. F.)

CONTENIDO

PODER PÚBLICO - RAMA LEGISLATIVA

Págs.

Ley 2291 de 2023, por medio de la cual se transforma la naturaleza jurídica del Instituto Nacional de Cancerología Empresa Social del Estado, se define su objeto, funciones, estructura y régimen legal..... 1

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA

Decreto número 0239 de 2023, por medio del cual se acepta una renuncia y se hace un encargo en la planta de personal del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar “Cecilia de la Fuente de Lleras” (ICBF). 6

MINISTERIO DEL INTERIOR

Decreto número 0234 de 2023, por el cual se designa alcaldesa ad hoc del municipio de Útica, departamento de Cundinamarca. 7

Decreto número 0235 de 2023, por el cual se acepta una renuncia y se designa alcaldesa ad hoc del municipio de Supatá, departamento de Cundinamarca. 7

Decreto número 0236 de 2023, por el cual se modifica el Decreto 0160 del 6 de febrero de 2023 “Por el cual se convoca al Congreso de la República a sesiones extraordinarias”, modificado por el Decreto 0224 del 15 de febrero de 2023. 8

MINISTERIO DE JUSTICIA Y DEL DERECHO

Resolución ejecutiva número 015 de 2023, por la cual se decide el recurso de reposición interpuesto contra la Resolución Ejecutiva número 287 del 12 de diciembre de 2022. 8

Resolución ejecutiva número 016 de 2023, por la cual se decide el recurso de reposición interpuesto contra la Resolución Ejecutiva número 286 del 12 de diciembre de 2022. 10

MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL

Decreto número 0237 de 2023, por el cual se designa Superintendente Nacional de Salud Ad-Hoc en relación con el ejercicio de la representación legal en una acción popular. 12

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE LA PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA

Resolución número 0142 de 2023, por la cual se hace un nombramiento ordinario..... 12

Resolución número 0143 de 2023, por la cual se hace un nombramiento ordinario..... 12

Resolución número 0144 de 2023, por la cual se hace un nombramiento ordinario..... 12

Resolución número 0145 de 2023, por la cual se hace un nombramiento ordinario..... 13

Resolución número 0148 de 2023, por la cual se hace un nombramiento ordinario..... 13

Resolución número 0150 de 2023, por la cual se hace un nombramiento ordinario..... 13

Resolución número 0151 de 2023, por la cual se hace un nombramiento ordinario..... 13

SUPERINTENDENCIAS

Superintendencia de Transporte

Resolución número 463 de 2023, por medio de la cual se suspende temporalmente la aplicación del artículo 5º y 8º de la Resolución 4819 del 2017 por la cual se implementó el Sistema de Indicadores de Gestión al Transporte (SIGT) para sociedades portuarias de servicio público y privado..... 13

Págs.	UNIDADES ADMINISTRATIVAS ESPECIALES
	Unidad Administrativa Especial Contaduría General de la Nación
Resolución número 038 de 2023, por la cual se prorroga el plazo indicado en el artículo 16 de la Resolución 706 de 2016 (modificado por la Resolución 193 de 2020), para el reporte de la información a la Contaduría General de la Nación, correspondiente al periodo octubre-diciembre de 2022..... 14	
ESTABLECIMIENTOS PÚBLICOS	Instituto Nacional de Vías
Resolución Número 550 de 2023, por la cual se autoriza la entrega de una infraestructura vial a la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), para ser afectada y vinculada al proyecto Nueva Malla Vial del Valle del Cauca, corredor Buenaventura - Loboguerrero - Buga, Contrato de Concesión por esquema de APP número 004 de 2022..... 15	
SOCIEDADES DE ECONOMÍA MIXTA	Sociedad Tequendama S. A.
Sht. resolución numero 202306130000205 de 2023, por la cual se modifica el Manual de Adquisiciones ahora Manual de Negocios e Inversiones de la Sociedad Tequendama S. A. 17	
VARIOS	Registraduría Nacional del Estado Civil
Resolución número 517 de 2023, por la cual se crea el código de oficina de la Registraduría Auxiliar número 5 de Soacha, Cundinamarca y se determina el rango de cupos numéricos para la asignación del Número Único de Identificación Personal (NUIP), en el registro civil de nacimiento, expedición de tarjetas de identidad y cédulas de ciudadanía por primera vez..... 31	
Resolución número 693 de 2023, por la cual se suprime y crea un cargo en la planta de personal de la Registraduría Nacional del Estado Civil..... 32	
Resolución número 844 de 2023, por la cual se establece la inscripción en el registro civil de los hechos ocurridos en la Clínica de Especialistas Guajira S. A., y se determina el código de oficina y el rango de cupos numéricos para la asignación del Número Único de Identificación Personal, (NUIP), en el registro civil de nacimiento..... 32	
Resolución número 1654 de 2023, por la cual se modifica la Resolución número 3572 de 2003, expedida por el Registrador Nacional del Estado Civil y se traslada un número NUIP asignado a la oficina de código CXE Notaría 1 Turbo - Antioquia, a la oficina de código DVH Notaría 11 de Barranquilla - Atlántico. 33	
Resolución número 1785 de 2023, por la cual se fijan los “puntos móviles de inscripción (PMI)”, ubicados en centros comerciales y sitios de mayor concurrencia en las ciudades capitales y algunos municipios del territorio nacional, para la inscripción de cédulas de ciudadanos y extranjeros residentes en Colombia para la conformación del Censo Electoral de las elecciones de Autoridades Territoriales (gobernadores, alcaldes, diputados, concejales y ediles o miembros de Juntas Administradoras Locales) que se realizarán el 29 de octubre de 2023. 34	
Resolución número 2016 de 2023, por la cual se suprime y crea un cargo en la planta de personal de la Registraduría Nacional del Estado Civil..... 40	
Resolución número 2284 de 2023, por la cual se crea el código de oficina de la Registraduría Auxiliar de La Loma, en el municipio de El Paso, Cesar, y se determina el rango de cupos numéricos para la asignación del Número Único de Identificación Personal (NUIP), en el registro civil de nacimiento, expedición de tarjetas de identidad y cédulas de ciudadanía por primera vez..... 41	
Resolución número 2886 de 2023, por la cual se establece el Calendario Electoral para la realización de las consultas populares, internas o interpartidistas para la toma de decisiones o escogencia de candidatos de los partidos, movimientos políticos y/o grupos significativos de ciudadanos, a realizarse el 4 de junio de 2023. 41	
Resolución número 36238 de 2022, por la cual se suprime y crean unos cargos en la planta de personal de la Registraduría Nacional del Estado Civil..... 42	
CONSEJO NACIONAL ELECTORAL	
Resolución número 0003 de 2023, por la cual se formalizan los recursos girados por concepto de anticipo para la Financiación Estatal previa del PARTIDO COMUNES de conformidad con el Acto Legislativo número 03 del 23 de mayo de 2017, de las elecciones de Senado de la República del 13 de marzo de 2022..... 43	
Resolución número 0585 de 2023, por la cual se fija la fecha para la realización de consultas populares, internas o interpartidistas de los partidos y movimientos políticos con personería jurídica y/o grupos significativos de ciudadanos, para la toma de sus decisiones o la escogencia de sus candidatos para el año 2023..... 49	
Resolución número 0644 de 2023, por la cual se corrige el párrafo segundo del artículo primero de la Resolución número 0585 de 2023 por la cual fija la fecha para la realización de consultas populares, internas o interpartidistas de los partidos y movimientos políticos con personería jurídica y/o grupos significativos de ciudadanos, para la toma de sus decisiones o la escogencia de sus candidatos para el año 2023..... 50	
Resolución número 0669 de 2023, por medio de la cual se fijan los límites a los montos de gastos de las campañas electorales de las listas de candidatos que se inscriban para las elecciones a asambleas, concejos municipales o distritales y juntas administradoras locales; que se lleven a cabo durante el año 2023, y el monto máximo que cada partido o movimiento con personería jurídica puede invertir en ellas..... 51	