

13 / 10 / 2026

RESPUESTA A OBSERVACIONES - PROCESO DE HABILITACIÓN DE PROVEEDORES Y ALIADOS ESTRATÉGICOS PARA EL COMPONENTE AMBIENTAL HITO 1 Y ASEO GENERAL No. 8.

La Sociedad Hotelera Tequendama S.A., en el marco del proceso de la referencia y en respuesta a las observaciones recibidas, procede a emitir las siguientes respuestas y aclaraciones de carácter oficial, las cuales se integran al proceso y rigen para todos los proponentes interesados:

1. Respuesta a la Primera Solicitud (Correspondencia entre el objeto del proceso y la experiencia exigida): Respecto a su observación sobre la exigencia de experiencia relacionada con el suministro de combustibles, le informamos que la referencia mencionada a combustibles corresponde efectivamente a un error de transcripción. La experiencia que los oferentes deben presentar debe estar relacionada directamente con el objeto del proceso, es decir, con el suministro de elementos del componente ambiental y aseo general.

2. Respuesta a la Segunda Solicitud (Ausencia de cuantía mínima para acreditar la experiencia): Frente a la inquietud sobre el valor mínimo de experiencia a acreditar, se aclara que no se pide una cuantía mínima. Sin embargo, se recomienda presentar las mejores experiencias en cuantía para demostrar la capacidad y experiencia de la empresa. Esto puede servir de soporte o justificación para la presentación ante el comité del convenio. Es importante resaltar que pesará en estas certificaciones el valor y las actividades relacionadas, y no existe un número máximo de certificaciones a presentar.

3. Respuesta a la Tercera Solicitud (Indicadores financieros): En relación con los umbrales y fórmulas de los indicadores financieros (crecimiento, EBITDA, liquidez, etc.), se aclara que los indicadores financieros solicitados no constituyen un requisito habilitante ni se exigirá su envío específico por parte del proponente. Su inclusión en el análisis obedece a que el Departamento Financiero de la Sociedad Hotelera Tequendama (SHT) realizará una evaluación y revisión financiera general de la información contable aportada, como lo son los Estados Financieros y la Declaración de Renta, con el fin de evaluar la capacidad financiera global de las empresas que integrarán el portafolio. Si bien el análisis debe demostrar capacidad operativa, logística y administrativa para despachar y suministrar materiales o servicios cumpliendo el objeto contractual del portafolio.

4. Respuesta a la Cuarta Solicitud (Definición de la matriz multicriterio y factores de escogencia): Sobre la metodología para determinar la oferta más favorable y la selección de proveedores, se precisa que, como se establece en los documentos del proceso, esta fase

Nuestras líneas de negocio son:

tiene como propósito exclusivo la habilitación de proveedores y aliados. La selección específica ("adjudicación") y la aplicación de la matriz multicriterio para la selección de la oferta más favorable se realizará en una etapa posterior. Los proponentes habilitados serán presentados a la interventoría del Convenio Interadministrativo N° 0790 de 2026 para su aprobación, y posteriormente ante el Comité Operativo del Convenio, el cual está conformado por el INVÍAS, el Ejército Nacional y la SHT, para la autorización respectiva y la posterior emisión de las órdenes de compra o contratos derivados.

5. Respuesta a la Quinta Solicitud (Vigencia de los precios y actualización): En cuanto a la vigencia de la propuesta y de los precios ofrecidos, el proceso establece claramente que: *"La propuesta tendrá una vigencia mínima de sesenta (60) días calendario contados a partir de la fecha de cierre del proceso"*. Adicionalmente, el documento rector señala que *"Los precios ofertados por el proveedor deberán mantenerse vigentes durante el término de validez de la oferta y, una vez celebrado el respectivo contrato, permanecerán invariables durante su ejecución, salvo que el contrato contemple expresamente mecanismos de reajuste o actualización de precios"*.

6. Respuesta a la Sexta Solicitud (Base para la Garantía de Seriedad de la Oferta): Finalmente, respecto a la dificultad planteada para calcular el valor de la Garantía de Seriedad de la Oferta (estipulada en un 10%) al no existir un presupuesto definido, se aclara que la base para calcular el valor de la Garantía de Seriedad de Oferta corresponderá al valor total resultante de multiplicar los precios unitarios cotizados por las cantidades estimadas en el Plan de Necesidades. La garantía deberá cubrir la totalidad de la propuesta comercial presentada.

Agradecemos su interés en participar en el proceso y esperamos que estas aclaraciones resuelvan sus inquietudes para la adecuada estructuración de su propuesta.

Todas las respuestas, adendas y documentos generados en el marco de este proceso estarán disponibles para consulta pública en nuestra página web institucional: <https://sociedadtequendama.com/procesos/>, en la sección denominada **"PROCESOS DEL MES DE OCTUBRE - ALIADOS ASEO GENERAL"**.

Cordialmente,



ANDREA PATRICIA SANDOVAL LUNA

GERENTE UEN SOLUCIONES TEQUENDAMA

Nuestras líneas de negocio son: