ESTUDIO DEL SECTOR PARA PROCESOS DE SELECCIÓN CONCURSO DE MERITOS

De acuerdo a lo contemplado por el Artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de mayo 26 de 2015, que establece el deber de las Entidades Estatales de analizar el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de Riesgo.

Puesto que como lo explica el Manual para la elaboración de los estudios del sector la función de las compras debe estar orientada a satisfacer las necesidades de las Entidades Estatales y a obtener el mayor valor por el dinero público.

Con base en lo anterior la secretaría de Desarrollo Económico, realiza el siguiente análisis del sector teniendo como base el objeto del contrato y la necesidad de la entidad que conlleva a contratar a una persona natural o jurídica que está en condiciones de desarrollar el objeto del proceso de contratación:

OBJETO: CONTRATAR UNA CONSULTORÍA PARA LA IDENTIFICACIÓN DE ALTERNATIVAS TÉCNICAS, FINANCIERAS, JURÍDICAS Y ADMINISTRATIVAS PARA DETERMINAR EL MODELO DE CONSTITUCIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA FIGURA QUE PERMITA LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN DEL DEPARTAMENTO DEL TOLIMA.

1. ASPECTOS GENERALES

1.1 MODALIDAD DE SELECCIÓN: CONCURSO DE MERITOS

1.2 PLAZO DE EJECUCIÓN: Ciento ochenta (180) días calendario, contados a partir de la suscripción del acta de inicio previo perfeccionamiento y legalización

1.3 VALOR: CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS ($150.000.000) **IVA INCLUIDO Y DEMAS IMPUESTOS INCLUIDOS.**

1.4 FORMA DE PAGO: La Gobernación del Tolima, se obliga a cancelar el valor del contrato que se derive del presente proceso de selección en pesos colombianos, así:

- Primer pago correspondiente al 20% del valor del contrato, previa entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los productos denominados: ". *Cronograma de trabajo*", plazo de entrega máximo quince (15) días calendarios a partir de la fecha de inicio del contrato.
- Segundo pago correspondiente al 20% del valor del contrato, previa entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los productos denominados: entregables fases 1, plazo máximo de cincuenta (50) días calendario a partir de la fecha de inicio del contrato.
- Tercer pago correspondiente al 20% del valor del contrato, previa entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los productos denominados entregables fase 2. plazo máximo de ciento diez (110) días calendario a partir de la fecha de inicio del contrato.

• Un tercer pago correspondiente al 30% del valor del contrato, previa entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los productos denominados: entregables finales, *"Documento final elaborado de manera física y digital que reúna los siete entregables con sus respectivos productos con diagramación y corrección de estilo (20 copias) - Infografías de la consultoría con cincuenta (50) copias"* plazo máximo de ciento sesenta (160) días calendario a partir de la fecha de inicio del contrato.

• Un último pago correspondiente al 10% del valor del contrato, una vez se aprobada y firmada acta de liquidación del contrato.

OBLIGACIONES GENERALES Y ESPECIFICAS DEL CONTRATISTA:

Dentro de las actividades que desarrollara el presente contrato:

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1. Cumplir con el Objeto del contrato.
2. Cumplir el objeto contractual en las condiciones de calidad o técnicas aquí previstas, y en su oferta.
3. Tener en cuenta dentro de su oferta, y hacer el pago de todos los costos por concepto de impuestos, legalización del presente contrato.
4. Firmar las actas de inicio, suspensión, aclaración, modificación o adición y terminación a que haya lugar de común acuerdo con el supervisor.
5. Presentar los informes que se requieran de la ejecución contractual.
6. Mantener indemne al Departamento de cualquier reclamación proveniente de terceros que tenga como causa sus actuaciones en desarrollo y ejecución del presente contrato.
7. Expedir y tramitar las respectivas pólizas de garantía de cumplimiento y calidad de acuerdo con las condiciones contractuales.
8. Entregar la factura y documentos necesarios para el correspondiente pago.
9. El contratista se compromete a mantener vigente durante la ejecución del contrato los precios ofertados, los cuales no podrán ser variados.
10. Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión del contrato, así como, respetar la titularidad de los derechos de autor, en relación con los documentos, obras, creaciones que se desarrollen en ejecución del contrato.
11. Asegurar que toda información que se genere durante ejecución del contrato es propiedad de la entidad y no podrá tener una disposición diferente.
12. Mantener la vinculación laboral o la relación contractual durante el plazo de ejecución del contrato con personas vulnerables, marginadas y/o excluidas de la dinámica productiva de la ciudad, de acuerdo a lo expuesto en el Decreto 380 de 2015. (Esta obligación aplica si dentro de la propuesta ganadora se incluyen personas pertenecientes a grupos marginales, vulnerables, excluidas o discapacitadas).
13. Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas contractuales, evitando dilaciones que afecten la ejecución y concurriendo con Secretaria de Desarrollo Económico en la liquidación del Contrato.
14. Cumplir con los protocolos de bioseguridad establecidos por el Gobierno Nacional y el gobierno Departamental para efectos de mitigar y realizar adecuado manejo de la pandemia del coronavirus COVID-19.
15. Cumplir con las obligaciones ante al sistema de Seguridad Social Integral, de acuerdo a lo previsto por la Ley 1150 de 2007 y demás normas vigentes.
16. Las demás obligaciones de esencia y la naturaleza relacionadas con el cumplimiento del objeto del contrato.

OBLIGACIONES ESPECÍFICAS

Cumplir con lo dispuesto y solicitado por la Secretaria de Desarrollo Económico, en los pliegos de condiciones, el anexo técnico, la propuesta presentada y todos los documentos que hacen parte integral del contrato y mediante los cuales se determinan los requerimientos del bien o servicio objeto del presente contrato. Para el efecto en cada fase del proyecto el CONSULTOR deberá cumplir con:

Fase 1: Conceptualización y Sensibilización de la Institucionalidad

Componentes:

- ✓ Conceptualización y validación jurídica de la arquitectura institucional. Mesas de trabajo y elaboración de estudio de factibilidad legal.
- ✓ Caracterización y adopción de mecanismos de conformación de la institucionalidad.
- ✓ Acompañamiento en la constitución: miembros, aportes, órganos, reuniones, gastos de funcionamiento, etc.
- ✓ Planeación y ejecución de las actividades de sensibilización con actores claves de la región.
- ✓ Realización de presentación de la propuesta de valor de la región, resaltando la importancia de largo plazo de la figura de promoción de inversión departamental

Entregables:

Mesas de trabajo y elaboración estudio de factibilidad legal, técnico, administrativo y financiero.

1. Agenda con actividades de sensibilización.
2. Justificación legal y definición de sectores de promoción.
3. Acompañamiento en la constitución y sensibilización con actores claves de la región e instituciones públicas y privadas que permitan validar el proceso.
4. Presentación sobre las oportunidades de inversión del Tolima.

Productos Finales Entregables Fase 1:

- ✓ Presentación de 3 escenarios que sean viables a través de los cuales se pueda constituir una figura de Promoción de Inversión Departamental. Realización de mínimo 8 mesas de trabajo con interesados en la creación y puesta en funcionamiento de la figura de Promoción de Inversión Departamental. Se solicita realizar un documento escrito (acta) por cada mesa de trabajo.
- ✓ Mínimo 10 eventos y/o reuniones con actores interesados en la creación y puesta en marcha de la figura de Promoción de Inversión Departamental. Se solicita realizar un documento escrito (acta) por cada evento y/o reunión.

Documento que contiene varios elementos:
a. Definición de objetivos e intereses comunes de los interesados.
b. Análisis estructurado de priorización de sectores y mercados de promoción de inversión para el Tolima.

c. Autorizaciones para la participación de los diferentes actores constituyentes, teniendo en cuenta la naturaleza jurídica que se escoja.

- ✓ Documento que incluye la redacción de los estatutos que contengan los elementos esenciales como lo son: (i) miembros, (ii) aportes (iii) órganos (asamblea, junta directiva), (iv) reuniones, (v) gastos de funcionamiento, entre otros.
- ✓ Documento que contenga una primera versión de la propuesta de valor y las oportunidades de inversión de la región. En la misma se resalta la importancia e impacto económico de tener una figura de promoción de inversión departamental.

Fase 2: Arquitectura Organizacional y Procesos

Componentes:

- ✓ Elaboración del manual con la arquitectura organizacional.
- ✓ Elaboración de la descripción de procesos a nivel de junta directiva y directivo y administrativo.
- ✓ Elaboración de la descripción de los roles y perfiles para junta directiva y posiciones que operaran en el ente.
- ✓ Brindar acompañamiento en el proceso de selección (exploración, preselección, entrevistas, prueba, etc.) de los potenciales miembros del equipo

Entregables:

5. Estructura organizacional de la figura de atracción de inversión Departamental.
6. Manual de procesos y procedimientos administrativos y operacionales

Productos Finales Entregables Fase 2:

- ✓ Documento guía que contiene los elementos organizacionales de la figura de promoción de inversión Departamental:
  - Organigrama
  - Roles y perfiles para Junta directiva y los cargos dirección y administración.
- ✓ Manuales de los procesos y funciones de junta directiva, equipo directivo y administrativo, debe incluir como mínimo:

Generalidades del Manual (Objeto y Alcance)

Lineamientos Generales de Juntas Directivas: Papel y funciones de la Junta Directiva, Dimensión y conformación de la Junta Directiva, Perfil de los miembros de Junta Directiva, Adopción de un Reglamento de Funcionamiento de Junta Directiva, Convocatoria a las sesiones de Junta Directiva, Deberes de los miembros de Junta Directiva, Manual de Conducta, Lineamientos sobre procedimiento para la administración de conflictos. Igualmente, para el Manual del equipo directivo y administrativo.

Los Manuales deben ser entregados de manera impresa y digital, con diagramación y corrección de estilo.

Requisitos Productos Finales Entregables:

- Documento final elaborado de manera física y digital que reúna los siete entregables con sus respectivos productos con diagramación y corrección de estilo (20 copias).
- Infografías de la consultoría con cincuenta (50) copias.

OBLIGACIONES DEL DEPARTAMENTO

1. realizar el pago correspondiente por el valor de los servicios adquiridos.
2. Una vez se surta el proceso de contratación estatal, asignar un Supervisor, a través de quien la gobernación mantendrá la interlocución permanente y directa con EL (LA) CONSULTOR (A).
3. Ejercer el control sobre el cumplimiento del contrato a través del Supervisor designado para el efecto, exigiéndole la ejecución idónea y oportuna del objeto a contratar.
4. Adelantar las gestiones necesarias para el reconocimiento y cobro de las sanciones pecuniarias y garantías a que hubiere lugar, para lo cual el Supervisor dará aviso oportuno a la gobernación, sobre la ocurrencia de hechos constitutivos de mora o incumplimiento.
5. Pagar al CONTRATISTA en la forma pactada y con sujeción a las disponibilidades presupuestales y de PAC previstas para el efecto.
6. Tramitar diligentemente las apropiaciones presupuestales que requiera para solventar las prestaciones patrimoniales que hayan surgido a su cargo como consecuencia de la suscripción del contrato.
7. Solicitar y recibir información técnica respecto del bien o servicio y demás del CONTRATISTA en desarrollo del objeto del contractual.

FORMA DE PAGO: El Departamento del Tolima, se obliga a cancelar el valor del contrato que se derive de la presente contratación en pesos colombianos en la Ciudad de Ibagué, así:

- Primer pago correspondiente al 20% del valor del contrato, previa entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los productos denominados: ". *Cronograma de trabajo*" Plazo de entrega máximo quince (15) días calendarios a partir de la fecha de inicio del contrato.
- Segundo pago correspondiente al 20% del valor del contrato, previa entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los productos denominados: entregables fases 1, plazo máximo de cincuenta (50) días calendario a partir de la fecha de inicio del contrato.
- Tercer pago correspondiente al 20% del valor del contrato, previa entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los productos denominados entregables fase 2. plazo máximo de ciento diez (110) días calendario a partir de la fecha de inicio del contrato.
- Un tercer pago correspondiente al 30% del valor del contrato, previa entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los productos denominados: entregables finales, "*Documento final elaborado de manera física y digital que reúna los siete entregables con sus respectivos productos con diagramación y corrección de estilo (20 copias) - Infografías de la consultoría con cincuenta (50) copias"* plazo máximo de ciento sesenta (160) días calendario a partir de la fecha de inicio del contrato.
- Un último pago correspondiente al 10% del valor del contrato, una vez se aprobada y firmada acta de liquidación del contrato.

2 ESPECIFICACIONES TECNICAS

Se requiere un estudio técnico, financiero y jurídico que permita establecer el modelo de creación de una figura que genera atracción de inversión en el Tolima, estudio en el que se deben adelantar cada una de las fases que se señalan a continuación, con sus componentes y entregables.

Fase 1: Conceptualización y Sensibilización de la Institucionalidad

Componentes:

- ✓ Conceptualización y validación jurídica de la arquitectura institucional. Mesas de trabajo y elaboración de estudio de factibilidad legal.
- ✓ Caracterización y adopción de mecanismos de conformación de la institucionalidad.
- ✓ Acompañamiento en la constitución: miembros, aportes, órganos, reuniones, gastos de funcionamiento, etc.
- ✓ Planeación y ejecución de las actividades de sensibilización con actores claves de la región.
- ✓ Realización de presentación de la propuesta de valor de la región, resaltando la importancia de largo plazo de la figura de promoción de inversión departamental

Entregables:

1. Mesas de trabajo y elaboración estudio de factibilidad legal, técnico, administrativo y financiero.
2. Agenda con actividades de sensibilización.
3. Justificación legal y definición de sectores de promoción.
4. Acompañamiento en la constitución y sensibilización con actores claves de la región e instituciones públicas y privadas que permitan validar el proceso.
5. Presentación sobre las oportunidades de inversión del Tolima.

Productos Finales Entregables Fase 1:

- ✓ Presentación de 3 escenarios que sean viables a través de los cuales se pueda constituir una figura de Promoción de Inversión Departamental. Realización de mínimo 8 mesas de trabajo con interesados en la creación y puesta en funcionamiento de la figura de Promoción de Inversión Departamental. Se solicita realizar un documento escrito (acta) por cada mesa de trabajo.
- ✓ Mínimo 10 eventos y/o reuniones con actores interesados en la creación y puesta en marcha de la figura de Promoción de Inversión Departamental. Se solicita realizar un documento escrito (acta) por cada evento y/o reunión.

Documento que contiene varios elementos:

a. Definición de objetivos e intereses comunes de los interesados.
b. Análisis estructurado de priorización de sectores y mercados de promoción de inversión para el Tolima.
c. Autorizaciones para la participación de los diferentes actores constituyentes, teniendo en cuenta la naturaleza jurídica que se escoja.

- ✓ Documento que incluye la redacción de los estatutos que contengan los elementos esenciales como lo son: (i) miembros, (ii) aportes (iii) órganos (asamblea, junta directiva), (iv) reuniones, (v) gastos de funcionamiento, entre otros.

- ✓ Documento que contenga una primera versión de la propuesta de valor y las oportunidades de inversión de la región. En la misma se resalta la importancia e impacto económico de tener una figura de promoción de inversión departamental.

Fase 2: Arquitectura Organizacional y Procesos

Componentes:

- ✓ Elaboración del manual con la arquitectura organizacional.
- ✓ Elaboración de la descripción de procesos a nivel de junta directiva y directivo y administrativo.
- ✓ Elaboración de la descripción de los roles y perfiles para junta directiva y posiciones que operaran en el ente.
- ✓ Brindar acompañamiento en el proceso de selección (exploración, preselección, entrevistas, prueba, etc.) de los potenciales miembros del equipo

Entregables:

7. Estructura organizacional de la figura de atracción de inversión Departamental.
8. Manual de procesos y procedimientos administrativos y operacionales

Productos Finales Entregables Fase 2:

- ✓ Documento guía que contiene los elementos organizacionales de la figura de promoción de inversión Departamental:
  - Organigrama
  - Roles y perfiles para Junta directiva y los cargos dirección y administración.
- ✓ Manuales de los procesos y funciones de junta directiva, equipo directivo y administrativo, debe incluir como mínimo:

Generalidades del Manual (Objeto y Alcance)

Lineamientos Generales de Juntas Directivas: Papel y funciones de la Junta Directiva, Dimensión y conformación de la Junta Directiva, Perfil de los miembros de Junta Directiva, Adopción de un Reglamento de Funcionamiento de Junta Directiva, Convocatoria a las sesiones de Junta Directiva, Deberes de los miembros de Junta Directiva, Manual de Conducta, Lineamientos sobre procedimiento para la administración de conflictos. Igualmente, para el Manual del equipo directivo y administrativo.

Los Manuales deben ser entregados de manera impresa y digital, con diagramación y corrección de estilo.

Requisitos Productos Finales Entregables:

- Documento final elaborado de manera física y digital que reúna los siete entregables con sus respectivos productos con diagramación y corrección de estilo (20 copias).
- Infografías de la consultoría con cincuenta (50) copias.

3. ANALISIS DEL MERCADO

3.1 Indicadores macroeconómicos

El producto interno bruto de la economía colombiana ha sido fuertemente golpeada por la crisis sanitaria mundial - emergencia sanitaria COVID-19- ya que parte del sector secundario y terciario ha sido aislado y, por tanto, se han afectado negativamente a las variables macroeconómicas más importantes.

Los indicadores nos ayudan a conocer la situación de la economía, su estructura, su nivel de competitividad y hacia dónde se dirige.

Producto Interno Bruto –PIB

Es el valor total de los bienes y servicios finales producidos por el país durante un trimestre definido. Sirve para encontrar la evolución, la tendencia y las transformaciones estructurales de la economía, a partir de datos comparables entre sí y con aquellos calculados para el año base.

Producto Interno Bruto (PIB) Tasas de crecimiento en volumen1
2015-I / 2021pr-III



Fuente: DANE, Cuentas nacionales
[1]Series encadenadas de volumen con año de referencia 2015
[Pr]preliminar
[P]provisional

En el tercer trimestre de 2021pr, el Producto Interno Bruto, en su serie original, crece 13,2% respecto al mismo periodo de 2020. Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

Comercio al por mayor y al por menor; Reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 33,8% (contribuye 5,7 puntos porcentuales a la variación anual).

• Industrias manufactureras crece 18,8% (contribuye 2,4 puntos porcentuales a la variación anual).

• Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 8,0% (contribuye 1,4 puntos porcentuales a la variación anual).

En lo corrido del año 2021pr, respecto al mismo periodo del año anterior, el Producto Interno Bruto presenta un crecimiento 10,3%. Esta variación se explica principalmente por:

• Comercio al por mayor y al por menor; Reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 21,8% (contribuye 3,8 puntos porcentuales a la variación anual).

• Industrias manufactureras crece 18,4% (contribuye 2,2 puntos porcentuales a la variación anual).

• Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 7,0% (contribuye 1,2 puntos porcentuales a la variación anual).

Respecto al trimestre inmediatamente anterior, el Producto Interno Bruto en su serie ajustada de efecto estacional y calendario crece 5,7%. Esta variación se explica principalmente por la siguiente dinámica:

• Comercio al por mayor y al por menor; Reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 15,6%.

• Industrias manufactureras crece 13,2%.

• Actividades profesionales, científicas y técnicas; Actividades de servicios administrativos y de apoyo crece 5,3%.

Valor agregado por actividad económica
Tasas de crecimiento en volumen1
Tercer trimestre 2021.

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2021pr- III / 2020pr-III	2021pr / 2020pr	2021pr - III / 2021pr - II
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	1,3	2,3	-1,1
Explotación de minas y canteras	4,1	-2,2	-0,2
Industrias manufactureras	18,8	18,4	13,2
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado[2]	7,4	5,0	3,7
Construcción	0,8	2,7	-1,6
Comercio al por mayor y al por menor[3]	33,8	21,8	15,6
Información y comunicaciones	13,2	8,7	3,6
Actividades financieras y de seguros	2,1	3,4	0,8
Actividades inmobiliarias	2,0	2,0	0,5
Actividades profesionales, científicas y técnicas[4]	12,4	9,4	5,3
Administración pública, defensa, educación y salud[5]	8,0	7,0	1,9
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios[6]	32,0	34,6	-3,7
Valor agregado bruto	**12,8**	**10,0**	**6,0**
Total impuestos menos subvenciones sobre los productos	17,0	13,5	3,0
Producto Interno Bruto	**13,2**	**10,3**	**5,7**

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

Industrias manufactureras

En el tercer trimestre de 2021pr, el valor agregado de las industrias manufactureras crece 18,8% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2020pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos

• Elaboración de productos alimenticios; elaboración de bebidas; elaboración de productos de tabaco crece 12,3%.

• Fabricación de productos textiles; confección de prendas de vestir; curtido y recurtido de cueros; fabricación de calzado; fabricación de artículos de viaje, maletas, bolsos de mano y artículos similares, y fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería; adobo y teñido de pieles crece 40,9%.

• Transformación de la madera y fabricación de productos de madera y de corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de cestería y espartería; fabricación de papel, cartón y productos de papel y de cartón; actividades de impresión; producción de copias a partir de grabaciones originales crece 27,6%.

• Coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y actividad de mezcla de combustibles; fabricación de sustancias y productos químicos; fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico; fabricación de productos de caucho y de plástico; fabricación de otros productos minerales no metálicos crece 16,1%.

• Fabricación de productos metalúrgicos básicos; fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo; fabricación de aparatos y equipo eléctrico; fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos; fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.; fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques; fabricación de otros tipos de equipo de transporte; instalación, mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo crece 20,2%.

• Fabricación de muebles, colchones y somieres; otras industrias manufactureras crecen 24,9%.

Respecto al trimestre inmediatamente anterior en su serie ajustada de efecto estacional y calendario, el valor agregado de las industrias manufactureras crece en 13,2%, explicado por:

• Elaboración de productos alimenticios; elaboración de bebidas; elaboración de productos de tabaco crece 7,5%.

• Fabricación de productos textiles; confección de prendas de vestir; curtido y recurtido de cueros; fabricación de calzado; fabricación de artículos de viaje, maletas, bolsos de mano y artículos similares, y fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería; adobo y teñido de pieles crece 17,1%.

• Transformación de la madera y fabricación de productos de madera y de corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de cestería y espartería; fabricación de papel, cartón y productos de papel y de cartón; actividades de impresión; producción de copias a partir de grabaciones originales crece 28,9%.

• Coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y actividad de mezcla de combustibles; fabricación de sustancias y productos químicos; fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico; fabricación de productos de caucho y de plástico; fabricación de otros productos minerales no metálicos crece 13,9%.

• Fabricación de productos metalúrgicos básicos; fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo; fabricación de aparatos y equipo eléctrico; fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos; fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.; fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques; fabricación de otros tipos de equipo de transporte; instalación, mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo crece 7,3%.

• Fabricación de muebles, colchones y somieres; otras industrias manufactureras crecen 7,9%.

Industrias manufactureras
Tasas de crecimiento en volumen
Tercer trimestre 2021pr

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2021pr- III / 2020pr-III	2021pr / 2020pr	2021pr - III / 2021pr - II
Elaboración de productos alimenticios[2]	12,3	7,4	7,5
Fabricación de productos textiles[3]	40,9	48,4	17,1
Transformación de la madera y fabricación de productos de madera y de corcho, excepto muebles[4]	27,6	13,1	28,9
Coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y actividad de mezcla de combustibles[5]	16,1	17,7	13,9
Fabricación de productos metalúrgicos básicos[6]	20,2	25,7	7,3
Fabricación de muebles, colchones y somieres; otras industrias manufactureras	24,9	30,6	7,9
Industrias manufactureras	**18,8**	**18,4**	**13,2**

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

Actividades profesionales, científicas y técnicas

En el tercer trimestre de 2021pr, el valor agregado de las actividades profesionales, científicas y técnicas; y actividades de servicios administrativos y de apoyo crece 12,4% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2020pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

- Actividades profesionales, científicas y técnicas crece 11,4%.
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo crece 13,2%.

Respecto al trimestre inmediatamente anterior en su serie ajustada de efecto estacional y calendario, el valor agregado de las actividades profesionales, científicas y técnicas; y actividades de servicios administrativos y de apoyo crece en 5,3%, explicado por:

- Actividades profesionales, científicas y técnicas crece 3,1%.
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo crece 3,6%.

Actividades profesionales, científicas y técnicas
Tasas de crecimiento en volumen
Tercer trimestre 2021pr

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2021pr- III / 2020pr-III	2021pr / 2020pr	2021pr - III / 2021pr - II
Actividades profesionales, científicas y técnicas	11,4	8,3	3,1
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	13,2	10,3	3,6
Actividades profesionales, científicas y técnicas[1]	**12,4**	**9,4**	**5,3**

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

pr preliminar

[1] Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades de servicios administrativos y de apoyo.

[2] Series encadenadas de volumen con año de referencia 2015.

Administración pública y defensa

En el tercer trimestre de 2021pr, el valor agregado de la administración pública y defensa, planes de seguridad social de afiliación obligatoria; educación; actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 8,0% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2020pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos (ver tabla 12):

- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria crece 6,2%.
- Educación crece 5,7%.
- Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 13,3%.

Respecto al trimestre inmediatamente anterior en su serie corregida de efecto estacional y calendario, el valor agregado de la administración pública y defensa, planes de seguridad social de afiliación obligatoria; educación; actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece en 1,9%, explicado por:

- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria crece 2,8%.
- Educación crece 2,9%.
- Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales decrece 0,7%.

Administración pública y defensa
Tasas de crecimiento en volumen
Tercer trimestre 2021pr

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2021pr- III / 2020pr-III	2021pr / 2020pr	2021pr - III / 2021pr - II
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	6,2	3,6	2,8
Educación	5,7	3,0	2,9
Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales	13,3	16,6	-0,7
Administración pública y defensa[1]	**8,0**	**7,0**	**1,9**

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

DESCRIPCIÓN DEL SECTOR SERVICIOS Y COMPORTAMIENTO DE ALGUNASVARIABLES RELEVANTES

Subsectores pertenecientes al sector de servicios

El sector de servicios está compuesto por los siguientes 5 subsectores:

Figura No 1. Distribución empresas por subsector



Fuente: Superintendencia de Sociedades.
Elaboración Grupo de Estudios Empresariales.

De acuerdo con la clasificación industrial internacional Uniforme – CIIU Rev. 4 A.C.3:

- Transporte y almacenamiento incluye un conjunto organizado de operaciones tendientes a ejecutar el traslado de personas o cosas separada o conjuntamente, de un lugar a otro, utilizando uno o varios modos de transporte.
- Alojamiento y servicios de comida comprende la provisión de alojamiento por tiempo limitado, y la provisión de comidas completas y bebidas listas para el consumo inmediatos.
- Actividades profesionales, científicas, técnicas, de servicio administrativo y de apoyo comprende las actividades que requieren un alto nivel de capacitación y ponen a disposición de los usuarios conocimiento y aptitudes especializados. Así mismo comprende las actividades de apoyo a las actividades empresariales generales.

- Actividades inmobiliarias comprende las actividades de arrendadores, agentes y/o corredores inmobiliarios en una o más de las siguientes operaciones: venta o compra administración, alquiler y/o arrendamiento de inmuebles y la prestación de otros servicios inmobiliarios, tales como la valuación y las consultorías inmobiliarias.

AGENTES QUE COMPONEN EL SECTOR

Dentro del sector *"servicio"* se encuentra transporte y almacenamiento, alojamiento y servicios de comida, actividades profesionales, científicas, técnicas, de servicio administrativo y de apoyo, que comprende actividades que requieren un alto nivel de capacitación y ponen a disposición de los usuarios conocimientos y actitudes especializados.

La consulta realizada arroja el siguiente listado de empresas:

Nit	RAZON SOCIAL	Actividad Economica
901138531	INVERSIONES FRATERNA S.A.S	M7010 - Actividades de administración empresarial
901084727	OLIVER WYMAN S.A.S.	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900877494	TEGA SAS	M7010 - Actividades de administración empresarial
800162612	ACCIONES Y SERVICIOS S.A.S.	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900884935	CFC-SK COVIPACI COLOMBIA SAS	M7010 - Actividades de administración empresarial
900174535	NEMEFUN S.A.	M7010 - Actividades de administración empresarial

900676165	LIEBER COLOMBIA SAS	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
901138530	INVERSIONES ARGENTO S A S	M7010 - Actividades de administración empresarial
900343029	INVERSIONES CHONDULAR SAS	M7010 - Actividades de administración empresarial
900470126	CFC ENERGY HOLDING SAS	M7010 - Actividades de administración empresarial
900463940	OFS & TOOLS SAS	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
830059831	PENTAMATIC S.A.S	M7010 - Actividades de administración empresarial
830134991	ACCION BPO SAS	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
901172616	RENAULT CENTRO DE SERVICIOS COMPARTIDOS S.A.S.	M6920 - Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria
900612118	SERVICIOS ESTRATEGICOS COMPARTIDOS SAS	M7010 - Actividades de administración empresarial
900177397	HOSPITALAR GROUP S. A.S	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900319582	ZOFRANDINA S.A.S. USUARIO OPERADOR DE ZONA FRANCA	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900369069	SYNERMIN SAS	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900529269	CFC GAS HOLDING SAS	M7010 - Actividades de administración empresarial
900638539	MASTER LCTL SAS	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900875264	ACEVERRI SAS	M7010 - Actividades de administración empresarial
900877501	TURMALIAN MATE SAS	M7010 - Actividades de administración empresarial

805027617	SERVICIOS COMERCIALES COLOMBIA S.A.S.	M7010 - Actividades de administración empresarial
811005246	CONSULTORIA EN GESTION DE RIESGOS SURAMERICANA S.A.S	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
901138512	INVERSIONES STRATEGO S.A.S	M7010 - Actividades de administración empresarial
816000011	TREJOS RESTREPO ASOCIADOS LTDA	M6920 - Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria
830059718	AECSA S.A	M6910 - Actividades jurídicas
830114005	AVIA MARKETING S.A.S.	M7010 - Actividades de administración empresarial
830116122	SADINSA S.A.	M7010 - Actividades de administración empresarial
860008207	MERCER (COLOMBIA) LTDA	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
860008890	ERNST & YOUNG AUDIT SAS	M6920 - Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria
890913183	PROCESAMIENTO DE DATOS TANTO PARA FINES ADMINISTRATIVOS COMO TECNICOS Y CIENTIFICOS	M7010 - Actividades de administración empresarial
900073946	GRUPO ROBLE DE COLOMBIA S.A.	M7010 - Actividades de administración empresarial
900107673	ZONA FRANCA DEL CARIBE S.A OPERADOR DE ZONA FRANCA	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900157541	KROLL ASSOCIATES COLOMBIA S.A.	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900269883	ZONA FRANCA METROPOLITANA SAS USUARIO OPERADOR	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900345813	GAS NATURAL SERVICIOS INTEGRALES SAS	M7020 - Actividades de consultoría de gestión

900582115	SANTANDER BANCA DE INVERSION COLOMBIA S.A.S	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900620724	SKBERGÉ COLOMBIA GESTIÓN S.A.S.	M7010 - Actividades de administración empresarial
900670754	SHARED SERVICES COLOMBIA S.A.S.	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900707908	RESUELVE TU DEUDA SAS	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900797309	KNAUF DISTRIBUIDORA SAS	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
900798573	OLOMEGA S.A.S.	M7010 - Actividades de administración empresarial
901033369	SUMMA SERVICIOS CORPORATIVOS SAS	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
901343976	UNIBÁN SERVICIOS SAS	M7010 - Actividades de administración empresarial
900081360	SERVICIOS NUTRESA S.A.S.	M7010 - Actividades de administración empresarial
900283591	ZONA FRANCA INTERNACIONAL DE VALLE DE ABURRA SAS	M7020 - Actividades de consultoría de gestión
901080187	INVERSIONES AGROPECUARIAS C &G S.A.S.	M7010 - Actividades de administración empresarial
901198964	REPARADORA RTD COLOMBIA SAS	M7020 - Actividades de consultoría de gestión

4. INDICADORES FINANCIEROS

La entidad dará aplicabilidad a lo expuesto en el Decreto 399 y 579 de 2021 y se tendrá en cuenta la información vigente y en firme en el RUP, del mejor año fiscal de las tres vigencias anteriores (2018, 2019, 2020) para la evaluación de la capacidad financiera y organizacional del proponente.

El RUP deberá estar expedido con máximo treinta (30) días de anterioridad de la fecha de cierre del presente proceso de selección.

La capacidad financiera se realizará a través de los indicadores financieros los cuales permitirán evaluar la estabilidad económica y la capacidad Financiera del proponente.

Para el tratamiento del proponente de la siguiente propuesta tiene como finalidad garantizar y evaluar la capacidad financiera con la cual se establecerá los lineamientos y condiciones mínimas requeridas en materia financieras con el fin de desarrollar y ejecutar el objeto del contrato. Esta medición se realizará a través de los indicadores financieros los cuales permitirán medir la estabilidad económica y la capacidad Financiera del proponente.

La consultoría se enmarca en la concepción de los servicios profesionales de asistencia a la dirección de las organizaciones. Su propósito es aportar un conocimiento ya sea genérico, como en el caso de conceptos administrativos, o específico, para la resolución de un problema particular en una organización. De esta manera, en Colombia este tipo de servicios ha venido adquiriendo relevancia dentro de las compañías, ya que gracias al asesoramiento profesional independiente las mismas logran alcanzar sus objetivos y metas, mediante la solución de problemas, evaluación de nuevas oportunidades y alternativas de cambio.

Las TIC revolucionaron la manera de entender y desarrollar los negocios a nivel mundial, lo cual hace que este sector sea dinámico, tenga características innovadoras, y esté enfocado a la investigación y el desarrollo. En Colombia el uso de las TIC ha avanzado en acceso y penetración.

Dadas las características de la necesidad, el objeto del proceso pertenece al sector terciario o de Servicios/Consultoría, De acuerdo con la consulta realizada en el portal de información empresarial – PIE dispuesto por la Superintendencia de Sociedades en Colombia (Consulta General de Sociedades), se pudo establecer que existen más de 150 empresas en estado activa, cuyo objeto social corresponde o tiene relación con los servicios de consultoría, a su vez su actividad económica CIIU es: M7010 - Actividades de administración empresarial, M7020 Actividades de consultoría de gestión, M6920 Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria y M6910 Actividades jurídicas.

INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL

Con el fin de realizar un análisis financiero sectorizado se tomaron los estados financieros de una muestra representativa de las empresas filtradas de acuerdo con su objeto social relacionado con actividades de consultoría, se tomó como portal de Información empresarial la superintendencia de Sociedades (Sistema de Asuntos Económicos y Societarios Información empresarial - Reportes bajo NIIF) para la vigencia 2020, Esta entidad da el cumplimiento con los más altos estándares internacionales que permiten producir y suministrar, a partir de los reportes de las empresas supervisadas, información útil, confiable y de calidad para la toma de decisiones macroeconómicas por parte del Estado y gerenciales por cada una de las empresas supervisadas por esta entidad.

Fuente:https://siis.ia.supersociedades.gov.co/#/massivereports

Con el fin de obtener un panorama objetivo de la capacidad financiera y operacional del sector, el Ministerio considera que estos deben analizarse teniendo en cuenta su comportamiento en las últimas vigencias, por lo que

a continuación se evidencian.

Para realizar el análisis se ha tomado del SIREM la información financiera filtrada partiendo del Macro sector: SERVICIOS, Sector: ACTIVIDADES DE ADMINISTRACION EMPRESARIAL/ACTIVIDADES DE CONSULTORIA, tomando una muestra total del sector de 49 empresas.

INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA

Adicionalmente a los indicadores y de acuerdo con las características del proceso contractual que se adelanta, requiere verificar la liquidez operacional de los oferentes por lo que se ha analizado el comportamiento del capital de trabajo del mercado, así: INDICADOR FÓRMULA PROMEDIO Capital de Trabajo Activo Corriente – Pasivo Corriente.

"Los indicadores de capacidad financiera buscan establecer unas condiciones mínimas que reflejan la salud financiera de los proponentes a través de su liquidez y endeudamiento Estas condiciones muestran la aptitud del proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato.", los indicadores de capacidad financiera que serán exigidos en el proceso son los siguientes:

• **Índice de Liquidez**: "el cual determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. A mayor índice de liquidez, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo."

• **Nivel de endeudamiento**: "el cual determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación (pasivos y patrimonio) del proponente. A mayor índice de endeudamiento, mayor es la probabilidad del proponente de no poder cumplir con sus pasivos."

• **Razón de cobertura de intereses**: "el cual refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras."

• **Capital de trabajo:** "representa la liquidez operativa del proponente, es decir el remanente del proponente luego de liquidar sus activos corrientes (convertirlos en efectivo) y pagar el pasivo de corto plazo.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL:

Teniendo en cuenta la definición establecida por Colombia compra eficiente se establecen y se debe de verificar requisitos para los habilitantes en procesos de contratación, "La capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna. El Decreto 1082 de 2015 definió los indicadores de rentabilidad para medir la capacidad organizacional de un proponente teniendo en cuenta que está bien organizado cuando es rentable.", los indicadores de capacidad organizacional que serán exigidos en el proceso son los siguientes:

• **Rentabilidad Del Patrimonio**: "el cual determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. A mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del proponente."

• **Rentabilidad Del Activo**: "el cual determina la rentabilidad de los activos del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. A mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del proponente. Este indicador debe ser siempre menor o igual que el de rentabilidad sobre patrimonio."

la fijación de los límites de los indicadores de capacidad financiera y operacional, ha tomado en cuenta diferentes criterios, con el fin de no limitarse a la aplicación mecánica de fórmulas matemáticas (Decreto 1082 de 2015, Art. 2.2.1.1.1.6.2), estos son:

• La proporcionalidad con el objeto del contrato, su valor, complejidad, plazo y forma de pago, así como las condiciones generales que definen el comportamiento del sector.

• La proporcionalidad con el riesgo asociado al proceso de contratación. El cumplimiento de los indicadores financieros y de capacidad organizacional por parte de los proponentes, tienen incidencia directa en la mitigación de los riesgos proceso.

• El establecimiento de dichos indicadores debe conservar el cumplimiento del principio de la selección objetiva mediante la promoción de la libre concurrencia y la pluralidad de ofertas dentro del proceso.

• Los indicadores de capacidad financiera y operacional deben motivar la competencia en el mercado.

• La proporcionalidad con la capacidad financiera y operacional del sector económico al cual pertenece el objeto del proceso.

• Análisis de los indicadores de capacidad financiera exigidos

• Con base en análisis del sector realizado es posible concluir que existe pluralidad de oferentes frente al cumplimiento de los indicadores entorno al valor promedio de ellos.

Análisis de la Base de Datos

Se generó una base de datos con la información financiera que se descargó desde la página de la superintendencia de sociedades a corte anual 2020, se seleccionó por la categoría de acuerdo a las NIIF (plenas Individuales), se descargó los Estado de situación financiera, (corriente/no corriente), Estado de resultado integral, (resultado del periodo - por función de gasto), Estado de flujos de efectivo (método indirecto), con esta información se identificaron las empresas cuya actividad económica están relacionadas con los servicios de consultoría, antes referidas con sus respectivos códigos.

Teniendo en cuenta lo anterior, con la información de los Estados Financieros a corte 2020 de las 49 empresas Seleccionadas para el estudio, se organizó la base de datos consolidando las cifras para posteriormente calcular los indicadores financieros.

Dada la revisión y análisis de acuerdo a la Muestra tomada como base de datos del Sistema de Información empresarial - Reportes bajo NIIF de la Superintendencia de Sociedades para la vigencia 2020 se concluye los parámetros mínimos para aceptación de los proponentes de acuerdo a la pluralidad de los oferentes.

INDICADORES	FORMULA	REQUISITO
LIQUIDEZ	(Activo Corriente/ Pasivo Corriente)	Mayor o igual a 2,35
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	(Total Pasivo/ Total Activo)	Menor o igual al 61%
RAZON DE COBERTURA DE INTERESES	(Utilidad operacional/ Gasto de Intereses)	Mayor o Igual 2%
CAPITAL DE TRABAJO	(Activo Corriente - Pasivo Corriente)	Mayor O Igual Al Presupuesto Oficial
RENTABILIAD DEL ACTIVO	(Utilidad Operacional/ Total Activo)	Mayor o igual al 5%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	(Utilidad Operacional/ Total Patrimonio)	Mayor o igual al 3,72%

INFORMACIÓN FINANCIERA PARA PROPONENTES EXTRANJEROS

Los Proponentes extranjeros deben presentar la información financiera que se relaciona a continuación, de conformidad con la legislación propia del país de origen, avalados con la firma de quien se encuentre en obligación de hacerlo de acuerdo con la normativa vigente del país de origen:

(i) Balance general

(ii) Estado de resultados

Los anteriores documentos también deben ser presentados utilizando el Plan Único de Cuentas para Colombia (PUC).

5. ESTUDIO DE LA OFERTA

5. ESTUDIO DE LA OFERTA

***5.1* Quien vende?**

Es necesario para hacer este estudio hacer contacto directamente con los proveedores de bienes, obras o servicios con los cuales la entidad ha realizado contrataciones anteriormente con el fin de determinar los cambios que han surgido en el sector que estamos analizando, si esto no es posible podemos obtener información de internet.

Se debe de establecer si se requiere un proveedor que sea:

PROVEEDOR QUE SE REQUIERE	SI	NO
Profesional en Administración de empresas	x	
Profesional en Derecho	X	
Profesional en Administración en Negocios Internacionales	X	
Especialista en Gerencia de Proyectos	x	

Se debe de realizar un análisis de la producción y distribución de las obras, bienes o servicios que se requieren por la entidad, esto se hace respondiendo las siguientes preguntas:

DISPONIBILIDAD DEL PROVEEDOR	
PREGUNTA	**RESPUESTA**
1. ¿el proveedor y su equipo cuenta con la formación profesional para la ejecución del contrato?	**RTA/** si, debido a los perfiles profesionales solicitados.
2. ¿ el proveedor y su equipo cuenta con experiencia en el desarrollo y/o ejecución de este tipo de contratos ?	**RTA/** si, debido a la experiencia que se solicita para poder participar en el proceso.
4. ¿Cuáles son los tiempos de entrega a los diferentes productos (documentos)?	**RTA/** Los productos (documentos) se deben entregar en el municipio de Ibagué – Tolima

La invitación estará dirigida a empresas privadas, personas jurídicas que se encuentren debidamente constituidas y que tengan la capacidad técnica, jurídica y organizacional para suministrar los elementos que se requieren por parte de la Gobernación del Tolima a través del presente proceso, a nivel nacional, existen una gran cantidad de empresas constituidas para ofertar este tipo de bienes.

5.3 ANÁLISIS DE PRECIOS

DETERMINACIÓN DEL VALOR DEL PRESUPUESTO OFICIAL: Para determinar el presupuesto estimado, una vez definidas las características técnicas, fueron analizadas las condiciones del mercado a través de cotizaciones presentadas, las cuales fueron solicitadas a tres (3) empresas de las cuales tres (3) presentaron su cotización, por este mismo medio. Con las cotizaciones recibidas, se procedió a realizar un análisis económico y técnico, encontrando que las mismas cumplen

técnicamente con lo requerido, por lo cual se procedió a promediar los precios para establecer el presupuesto estimado de esta contratación quedando de la siguiente manera:

Nota: Se anexan las cotizaciones

EMPRESA	VALOR FASE 1 IVA INCLUIDO	VALOR FASE 2 IVA INCLUIDO	DOCUMENTO FINAL (20 COPIAS) E INFOGRAFÍA (50 COPIAS) IVA INCLUIDO	VALOR TOTAL - INCLUIDO IVA
MARKET LAB	$ 74.700.000	$59.0000.000.	$6.300.000	**$ 140.000.000**
CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUÉ	$ 64.950.000	$ 90.000.000	$ 5.050.000	**$ 160.000.000**
JGP CONSULTING	$104.500.000	$ 44.500.000	$1.000.000	**$ 150.000.000**
PROMEDIO	$81.383.333	$64.500.000	$4.116.666	**$150.000.000**

6. ESTUDIO DE LA DEMANDA

La Gobernación del Tolima ha tenido en cuenta las condiciones en las cuales ha adquirido en procesos anteriores el bien o servicio objeto del proceso de contratación y como lo han realizado otras Entidades Estatales, para el efecto, el SECOP ofrece la posibilidad de consultar los documentos del proceso en los cuales la Entidad Estatal puede consultar las especificaciones técnicas solicitadas y las modalidades de contratación utilizadas.

La información que la Entidad Estatal debe recopilar en el estudio de la demanda es el siguiente:

6.1 ADQUISICIONES PREVIAS DE LA ENTIDAD ESTATAL

El Departamento del Tolima de acuerdo con la evolución histórica de este tipo de contratación, ha realizado procesos con el objeto o actividades iguales o similares del presente proceso:

ANÁLISIS HISTÓRICO DE CONTRATACIÓN DE ESTA CLASE DE SERVICIO	
¿LA ENTIDAD ESTATAL A CONTRATATADO RECIENTEMENTE LOS SERVICIOS REQUERIDOS?	SI: _X_CTO 0717
¿CUAL FUE EL VALOR DEL CONTRATO?	2017
¿ESTRUCTURA DEL CONTRATO? TENIENDO COMO BASE LOS SIGUIENTES ASPECTOS: OBJETO, OBLIGACIONES, VALOR, PLAZO, TIPO DE PERSONA	HUBO CAMBIOS: SI La modalidad por la que fue adelantada este contrato fue Concurso de méritos, comoquiera que contemplaba la implementación de programas de apoyo a la producción.
¿LA NECESIDAD DE LA ENTIDAD ESTATAL FUE SATISFECHA CON LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN ANTERIORES?	SI _X_

6.2 ANÁLISIS HISTÓRICO DE OTRAS ENTIDADES A NIVEL NACIONAL Y/O LOCAL

ANÁLISIS HISTÓRICO OTRAS ENTIDADES A NIVEL NACIONAL		
PREGUNTA	**DESCRIPCIÓN DE LOS REQUERIDO**	**DESCRIPCIÓN DE LOS REQUERIDO**
¿Cuál fue la modalidad selección utilizada para elegir al contratista?	CONCURSO DE MERITOS	Concurso de méritos
Cuál fue el objeto del contratos?	"ACTUALIZACIÓN, AJUSTES Y COMPLEMENTACIÓN DE LA FACTIBILIDAD Y ESTUDIOS Y DISEÑOS DEL CABLE AÉREO EN SANCRISTÓBAL, EN BOGOTÁ D.C."	Contratación de actualización, ajustes y complementación de estudios y diseños.
¿Cuál es la descripción del bien o servicio se contrató?	La descripción del servicio se encuentra en el proceso IDU-CMA-SGDU-015-2020	La descripción del servicio se encuentra en el proceso IDU-CMA-SGDU-015-2020

ASPECTO BIBLIOGRÁFICO:
https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/ContractNoticeManagement/Index?currentLanguage=es-CO&Page=login&Country=CO&SkinName=CCE

ANÁLISIS HISTÓRICO OTRAS ENTIDADES A NIVEL NACIONAL		
PREGUNTA	**DESCRIPCIÓN DE LOS REQUERIDO**	**DESCRIPCIÓN DE LOS REQUERIDO**
Cual fue la modalidad selección utilizada para elegir al contratista?	Concurso de méritos	Concurso de méritos

¿Cuáles fueron los objetos de los contratos?	Contratar un diagnóstico y la formulación de alternativas de desarrollo para el diseño y puesta en marcha del Sistema Distrital de Información de Cuidado	Consultoría.
¿Cuál Fue La descripción del bien o servicio se contrató?	La descripción del servicio se encuentra en el proceso SDMUJER-CM-006-2021.	La descripción del servicio se encuentra en el proceso GT-SDMUJER-CM-006-2021

ASPECTO BIBLIOGRÁFICO:

https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=21-15-12346658&g-recaptcha-response=03AGdBq27IYPnct7DXnH4GBeKrnOACdYpZSgBPpbH2IxuE2YlAkUI5GX3E578BpbvB9hzmyE5tOHgaRui98868z3ORxcdb9Ous0aLI02NhxzKxqYzRuFZTgOTbhAIkHPmYifLsElXfMtua19FY1EY0nzNPsc3o_DPBKXzp9OBAoNAjl-JHLnQ_Y2qrfo1bLtfWG99zmLB9PGTnrZz-amBA_keRKjr9KLLz6QWiOSokh47Qth_JCMqrh89bUTUS5Z8eSycbsI7ugXjIIDlKLVP2X1GAWZloXPbuso6wH9DwFHlAiEmeIXp2Vu-2iv6PJPVEw6a0rssY42SA6iUhrYUEX1ynnb-1t_UB4k5Hgw82UCJIdt6APTkNbQi5jO85em_SzuGK_IlgV5g8H8z5AMXsdHuTeAgQQ49FEgtlUXey7t0h-fwfhUzVXDCIyckwF0kol7SUbNxbYQn7_j3ohM6Yp-FQM3jL5sTjzw

7. EL ANÁLISIS DEL RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO.

ESTIMACIÓN, TIPIFICACIÓN Y ASIGNACIÓN DE LOS RIESGOS PREVISIBLES INVOLUCRADOS EN LA CONTRATACIÓN

1. Establecer el contexto en el cual se adelanta el Proceso de Contratación.

2. Identificar y clasificar los Riesgos del Proceso de Contratación.

3. Evaluar y calificar los Riesgos.

4. Asignar y tratar los Riesgos.

5. Monitorear y revisar la gestión de los Riesgos

No.	Clase de riesgo	Fuente	Etapa del proceso contractual	Tipo de Riesgo	Descripción del Riesgo	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento / Controles a ser implementados	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del Contrato?	Responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
1	General	Externo	Precontractual	Operacional	Selección de la oferta sin que humano vinculado a la ejecución del contrato no sea el idóneo	Retraso e incumplimiento en la entrega de los productos	1	2	3	bajo	Contratista	Poner en conocimiento del futuro Contratista las condiciones del Contrato (especificaciones, plazos, lugar de ejecución, productos, etc.).	2	1	3	Bajo	Si	Comité evaluador	Desde la etapa precontractual	Hasta la firma del Contrato.	Mediante la revisión de las condiciones de experiencia exigidos.	Semanal
2	General	externo	Ejecución	Riesgo Operacional	Retrasos o incumplimiento en la entrega de los productos a cargo del contratista, derivados de las medidas adoptadas con ocasión de la	Afectación en la ejecución del contrato y posible incumplimiento del contrato.	3	3	5	Medio	Contratista Supervisor	Informar al supervisor del contrato sobre las situaciones derivadas de la pandemia que imposibilitan el retraso en el cumplimiento de	1	1	2	Bajo	Si	Contratista	Desde la firma del Contrato	Hasta la firma del Acta de inicio	Mediante la verificación de la normatividad expedida como consecuencia de la	Semanal

					pandemia por el Covid-19.						los entregables del contrato.								pandemia del Covi-19. .	
3	General	Externo	Ejecución	Riesgo operacional	Retrasos o incumplimiento en la entrega de los informes o productos a cargo del contratista.	Afectación en la ejecución del contrato, posible incumpliendo del contrato.	3	4	7	Alto	Supervisor.	Seguimiento al cumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato. .	2	2	3	Medio	no	Supervisor del contrato	Desde la fecha de inicio del Contrato.	Hasta la terminación del Contrato	Seguimiento periódico al cumplimiento del objeto contractual que efectúa el supervisor del Contrato. .	Mensual

4	Especifico	Interno	Ejecución	operacional	Ausencia total, parcial o cambio de los profesionales.	Afectación de la ejecución del contrato, retraso del mismo.	2	3	6	Alto	contratista	Seguimiento a la disponibilidad del equipo de trabajo.	3	2	5	Medio	si	Supervisor del contrato.	Desde la fecha de inicio del Contrato.	Hasta la finalización del Contrato o su prórroga si hubiere lugar a ello.	Desde la firma del acta de inicio del contrato el supervisor debe exigir la presentación del equipo de trabajo, asimismo debe hacer seguimiento y evaluar en cambio de alguno de los profesionales.	Permanente
5	Especifico	Externo	Ejecución	Operacional	Los productos entregados no cumplen con los requerimientos exigidos.	Afecta la ejecución del contrato	4	3	7	alto	Contratista	Seguimiento y revisión a cada uno de los productos y/o documentos entregados por el contratista en cada una de las fases del entrega.	3	2	5	medio	si	Supervisor del contrato	Desde la fecha de inicio del Contrato	Hasta la terminación del contrato	Seguimiento a la ejecución de contrato y calidad de los productos entregados	Durante la ejecución del contrato

6	General	Interno	Ejecución	Riesgo Operacional	Demoras por parte de la entidad en la aprobación de documentos e informes a cargo del contratista.	Afecta el cumplimento de las obligaciones a cargo del contratante.	2	3	5	Medio	Supervisor	Seguimiento en el cumplimiento de las obligaciones.	1	1	2	Bajo	Si	Supervisor del Contrato.	Desde la fecha de inicio del Contrato.	Hasta la finalización del Contrato o su prórroga si hubiere lugar a ello.	Seguimiento periódico en el cumplimento de obligaciones.	Mensual

COBERTURA DEL RIESGO				
COBERTURA EXIGIBLE	**SI**	**NO**	**CUANTÍA**	**VIGENCIA**
Garantía de seriedad de la oferta	X		Diez por ciento (10%) del valor de la oferta Por un término de noventa (90) días.	Con vigencia de noventa (90) días.
Cumplimiento general del contrato	X		Diez (10%) por ciento del valor total del contrato	Termino de duración del contrato y seis (6) meses más

Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones	X		Cinco (5%) del valor del contrato	Término de duración del contrato y tres (3) años más
Pago anticipado	x		Por el cien (100%) del valor del pago anticipado.	Termino de duración del contrato y seis (6) meses más.

8. LA INDICACIÓN SI EL PROCESO DE CONTRATACIÓN ESTA COBIJADO POR UN ACUERDO COMERCIAL. (Numeral 8. ARTICULO 2.2.1.1.2.1.1. del Decreto 1082 de 2015)

Teniendo en cuenta las nuevas disposiciones contenidas en el Título IV Capítulo I del Decreto Nacional 1082 de 2015, por el cual se reglamenta el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública y para dar cumplimiento a lo establecido en el artículo 2.2.1.2.4.1.1. y siguientes del mencionado Decreto, y revisados los tres parámetros establecidos contenidos en el Manual Explicativo de las capítulos de contratación pública de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes emitido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Departamento Nacional de Planeación, y el "MANUAL PARA EL MANEJO DE LOS ACUERDOS COMERCIAL EN PROCESOS DE CONTRATACIÓN" expedido por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, versión CCE-EICP-MA-03 V1. 24/11/2021 se evidencia que la Gobernación del Tolima hace parte de la lista de entidades incluidas en los Capítulos de Contratación Pública, toda vez que se encuentra dentro del grupo del nivel Departamental.

El objeto del contrato a celebrar no se encuentra enmarcado dentro de las excepciones establecidas en el Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación. Por lo anterior, se deberá revisar cada uno de los TLC del Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación, así:

ACUERDO COMERCIAL	ENTIDAD ESTATAL INCLUIDA	PRESUPUESTO DEL PROCESO DE CONTRATACIO N SUPERIOR AL VALOR DEL ACUERDO COMERCIAL	EXCEPCION APLICABLE AL PROCESO DE CONTRATACIO N	PROCESO DE CONTRATACIO N CUBIERTO POR EL ACUERDO COMERCIAL
ALIANZA DEL PACIFICO (CHILE-PERU)	SI	NO	NO	NO
CHILE	SI	NO	NO	NO
COREA	SI	NO	NO	NO
COSTARICA	SI	NO	NO	NO
ESTADOS ALC	SI	NO	NO	NO
ESTADOS UNIDOS	SI	NO	NO	NO
EL SALVADOR	SI	SI	NO	NO

GUATEMALA	SI	SI	NO	NO
UNION EUROPEA	SI	NO	NO	NO
DECISIÓN 439 DE 1998 DE LA SECRETARÍA DE LACAN	SI	SI	NO	SI

En consecuencia, el presente Proceso de Contratación está sujeto a los Acuerdos Comerciales, por lo tanto, las Ofertas de bienes y servicios de países con los cuales Colombia tiene Acuerdos Comerciales vigentes que cubren el presente Proceso de Contratación, serán tratados como Ofertas de bienes y servicios colombianos y tendrán derecho al puntaje para estimular la industria nacional de que trata la sección VII C1.

De conformidad con el análisis realizado se concluye que el presente proceso de selección está cubierto por La Decisión 439 de 1998 de la Secretaría de CAN.

Teniendo en cuenta lo anterior la Gobernación del Tolima tomará como plazo entre la publicación del aviso de convocatoria y el cierre del proceso, el plazo señalado cuando hay publicidad del Proceso Contractual en el Plan Anual de Adquisiciones y dará trato nacional a los bienes y servicios del Estado con el cual Colombia suscribió el Acuerdo Comercial que nos aplica.

LA GOBERNACION DEL TOLIMA también concederá trato nacional a aquellos bienes y servicios provenientes de Estados con los cuales, a pesar de no existir un Acuerdo Comercial, el Gobierno Nacional ha certificado reciprocidad, de conformidad con el artículo 2.2.1.2.4.1.3 del Decreto 1082 de 2015.

Nota 1: De acuerdo a lo anterior, **LA GOBERNACION DEL TOLIMA** dará aplicación al compromiso de trato nacional y tratar como colombianos los bienes y servicios del Estado con el cual Colombia suscribió los acuerdos comerciales que son aplicables al presente proceso.

NOTA 2: Se aclara que para efectos de la acreditación de la Ley 816 de 2003, el OFERENTE podrá citar los Acuerdos Internacionales o Tratados de Libre Comercio vigentes a efectos de acceder a la ponderación adicional que allí se trata, en los términos indicados en el artículo 2.2.1.2.4.2.1 del Decreto 1082 de 2015.

En consecuencia, las Ofertas de bienes y servicios de países con los cuales Colombia tiene Acuerdos Comerciales vigentes que cubren el presente Proceso de Contratación, serán tratadas como Ofertas de bienes y servicios colombianos y tendrán derecho al puntaje para estimular la industria nacional.

LA GOBERNACION DEL TOLIMA, dará el mismo trato que se da a los bienes y servicios colombianos a aquellos bienes y servicios de Estados con los cuales, a pesar de no existir un Acuerdo Comercial, el Gobierno Nacional ha certificado reciprocidad. Es decir, cuando el Gobierno Nacional con base en la revisión y comparación de la normativa en materia de compra publica de dicho Estado, ha certificado que en ese Estado los bienes y servicios colombianos gozan del mismo trato que los bienes y servicios de dicho Estado o que no existe en dicho Estado ninguna medida que fomente el desarrollo local o mejore las cuentas de la balanza de pagos. Las certificaciones por el Ministerio de Relaciones Exteriores están publicadas en la página web de Colombia Compra Eficiente.

RESPONSABLES

ERIKA MARIA RAMOS DAVILA
Secretaria de Desarrollo Económico
ordenadora del Gasto

JAIRO ALBERTO MORENO
Director de Asuntos Internacionales,
Industria y Comercio

Proyectó parte jurídica:	**Lina Villarreal – Abogada Contratista**
Proyectó parte financiera:	**Nury Álvarez - Contratista**
Revisó parte técnica:	**Daniela González Ramos,** **Karen García Castro,** **Lady Carolina Puentes** **Oscar German Diaz.**
Aprobó:	**Jairo Alberto Montalvo – director AIIC**