CMA-DTE-SPI-081-2023

ESTUDIOS Y DISEÑOS DE OBRAS DE PROTECCIÓN EN EL RÍO SAN JUAN, DEPARTAMENTO DE CHOCÓ Y VALLE DEL CAUCA

1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD.

El INVIAS se encuentra adelantando un proceso contractual bajo la modalidad de Concurso de Méritos Abierto tendiente a contratar el: **"ESTUDIOS Y DISEÑOS DE OBRAS DE PROTECCIÓN EN EL RÍO SAN JUAN, DEPARTAMENTO DE CHOCÓ Y VALLE DEL CAUCA".**

La entidad suministrará en los requerimientos técnicos la metodología exacta para la ejecución de la consultoría, así como el plan y cargas de trabajo para la misma, se exigirá la presentación de una Propuesta Técnica, por el sistema del concurso de méritos abierto.

1.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

El proyecto de Consultoría se desarrollar en los diferentes puntos de la red fluvial del Río San Juan en el departamento del Chocó y Valle del Cauca.

El río San Juan nace en el cerro, en la cordillera occidental de Los Andes, en el departamento de Antioquia desembocando en el Océano Pacífico a través del delta de 200 km2 denominado "siete bocas" a 60 km noroeste del Puerto de Buenaventura, después de discurrir por los departamentos de Risaralda donde se ubica su cuenca alta, Chocó donde está la mayoría de sus aguas y finalmente por el departamento del Valle del Cauca.

Tiene una longitud de 380 km de los cuales 180 km son navegables, drena una cuenta de 15.000 m2 y va en dirección opuesta 180 al Río Atrato. Este río es considerado navegable debido a que las precipitaciones son abundantes en esta región, en la cual hay dos períodos de inundación: en mayo y junio y octubre y noviembre y sus puertos principales son Istmina y Andagoya; este río es uno de los más importantes del país y una artería fluvial de gran importancia en la zona de comercio.

Las comunidades asentadas a orillas de este Río manejan una economía de subsistencia por medio del comercio fluvial, cultivos familiares de maíz, caña de azúcar, yuca, papa china, papaya, chontaduro, plántanos, badea y arroz, y crían de manera domestica gallinas y cerdos; se dedican en parte a la caza con perros y armas como flechas, bodoqueras o escopetas, buscando, de acuerdo con su predilección guaguas o cerdos salvajes, dantas (venados) y armadillos. La pesca es una de las actividades más importantes, destacándose la marina, en su mayoría realizada por la población afrocolombiana, mientras en los ríos es desarrollada por los indígenas en su mayoría (Embera y Wounana), de corvinas, sábalos y camarón de río. Ya en los manglares, el uso principal es la extracción de la madera; En cuanto a la vegetación, se pueden encontrar bosques de mangle, selva anegada, barras de arena, planos fangosos y humedales de agua dulce.

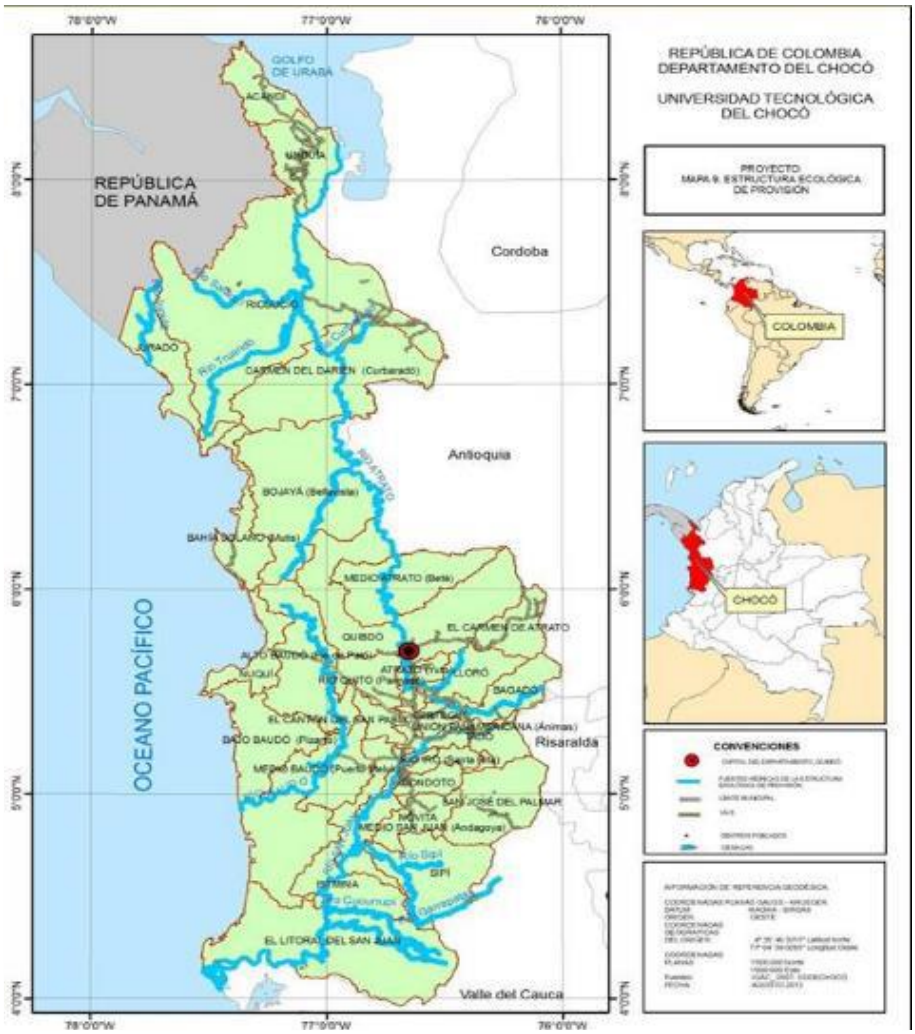


Ilustración 1. Rio San Juan

El municipio de Istmina es el principal municipio de la región del San Juan, que comprende la parte sur – oriental del departamento del Chocó. Ubicado a 75 kilómetros de la capital; Quibdó, tiene una extensión de 2.480 km2, sus coordenadas geográficas son: 5°, 10' de latitud norte y, 76°, 4' de longitud al oeste del meridiano de Greenwich. La cabecera municipal tiene un área de 273 Hectáreas ubicadas al norte de la jurisdicción del municipio, a esta se le suman 15 hectáreas más que corresponden a suelo de expansión urbana, por lo cual serian en total 288 hectáreas de suelo urbano. El suelo Rural tiene un área de 186.695 hectáreas, que corresponde a la mayor parte del territorio municipal, el suelo de protección que corresponde a la mayor parte del territorio municipal, el suelo de protección que corresponde a las cuencas hidrográficas tiene un área de 28.725 hectáreas (Esquema de Ordenamiento Territorial Istmina p.20-27).

La población asciende a 30.806 habitantes en el 2020 de los cuales el 74,50% se ubica en la cabecera municipal, el restante 25,50% se ubica en centros poblados y áreas rurales, el 81,06% corresponde a población afrocolombiana, el 9,45% a mulatos, blancos y otros, y el restante 4,54% indígenas, estos últimos se ubican en 2 resguardos indígenas que se encuentran en zona rural

del municipio. Las actividades económicas del municipio tienen una participación en el valor agregado municipal así: actividades primarias 54,53%, secundarias 3,40% y terciarias 42,07%.

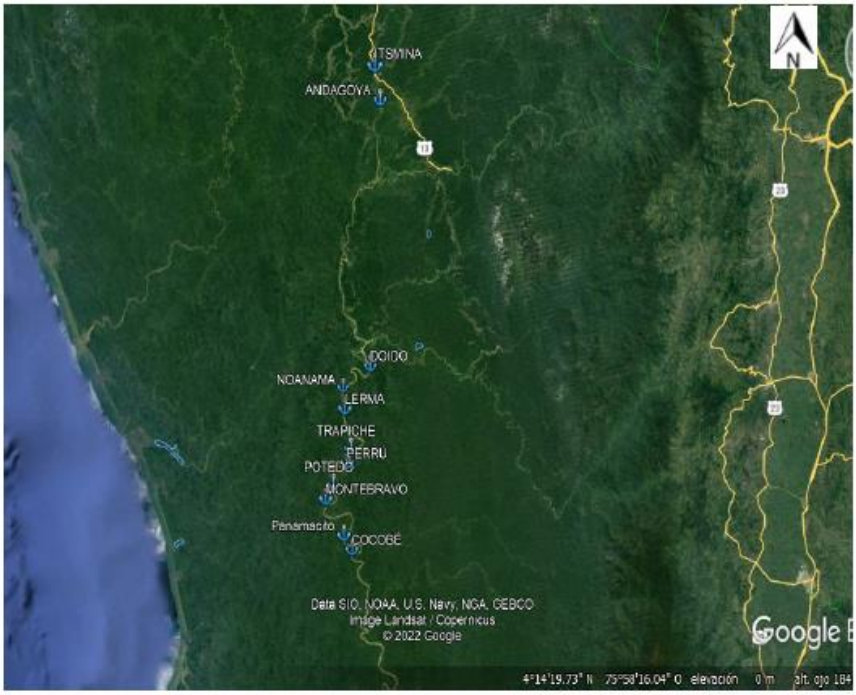


Ilustración 2. Ubicación comunidades en la ribera del río San Juan.
Fuente: Adaptación de Google Earth, Consorcio Estudio SMF INVIAS, 2022

1.2 OBJETIVO

El Proyecto a contratar es: **"ESTUDIOS Y DISEÑOS DE OBRAS DE PROTECCIÓN EN EL RÍO SAN JUAN, DEPARTAMENTO DE CHOCÓ Y VALLE DEL CAUCA".**

Las actividades a ejecutar en el contrato de CONSULTORIA DE ESTUDIOS están establecidas en el Anexo técnico, manuales de diseño, normatividad vigente y demás documentos que forman parte del presente proceso, así como el pliego de condiciones.

1.3. PLAN PROYECTO O GESTIÓN

Para el Gobierno Nacional, el mantenimiento, mejoramiento y conservación de la infraestructura vial de carretera no concesionada, es factor clave para la competitividad y proyección de país.

1.4. POLÍTICA

La Constitución Política de Colombia en su Artículo 2 prevé como fines del Estado: "servir a la comunidad, promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución; facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan y en la vida económica, política, administrativa y cultural de la nación (...).".

Es por esto que la política sectorial del Gobierno es la de contribuir efectivamente con el desarrollo socioeconómico del país y propender por una mejor calidad de vida de los colombianos, a través del desarrollo, mantenimiento y conservación de la infraestructura vial

Por medio de la Ley 1955 de 2019 *"Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 - Pacto por Colombia Pacto por la Equidad"* tiene como objetivo sentar las bases de legalidad, emprendimiento y equidad que permitan lograr la igualdad de oportunidades para todos los colombianos, en concordancia con un proyecto de largo plazo con el que Colombia alcance los Objetivos de Desarrollo Sostenible al 2030

El desarrollo, mantenimiento y conservación de la infraestructura vial carretera no concesionada se constituye en una estrategia a adelantar. La política sectorial del Gobierno es la de contribuir efectivamente con el desarrollo socioeconómico del país y propender por una mejor calidad de vida de los colombianos a través de estas acciones.

Los objetivos de calidad del INVIAS están estrechamente unidos con los de este proyecto, en el sentido de mantener la infraestructura vial a su cargo en buenas condiciones de transitabilidad.

2. OBJETO Y ALCANCE DEL CONTRATO

2.1. OBJETO

El Proyecto a contratar tiene por objeto: **"ESTUDIOS Y DISEÑOS DE OBRAS DE PROTECCIÓN EN EL RÍO SAN JUAN, DEPARTAMENTO DE CHOCÓ Y VALLE DEL CAUCA",** cumpliendo con los plazos estipulados y con el valor del presupuesto oficial y los anexos técnicos definidos por el INVIAS para este proyecto, el Consultor desarrollará los estudios y diseños FASE II para la atención de los puntos identificados con problemáticas asociadas a la dinámica fluvial, con el fin de mejorar las condiciones de las vías, canales navegables y la infraestructura existente.

Los estudios de Fase 2. Factibilidad. Es la fase en la cual se debe diseñar el proyecto y efectuar la evaluación económica final, mediante la simulación con el modelo aprobado por las entidades contratantes. Tiene por finalidad establecer si el proyecto es factible para su ejecución, considerando todos los aspectos relacionados con el mismo.

Cumpliendo con los plazos estipulados, el valor del presupuesto oficial y los requerimientos técnicos definidos por el INVIAS para este proyecto.

En el desarrollo del contrato se deben cumplir los manuales de diseño, normas de ensayo y auscultación, y especificaciones generales de construcción de carreteras vigentes al momento del Concurso de Méritos, y demás normatividad. También se deberá considerar dentro de las alternativas de solución en el diseño, así como en la ejecución de tramos correspondientes a los contratos de obra, la incorporación de NUEVAS TECNOLOGÍAS, de conformidad con el procedimiento adoptado mediante Resolución Invias 263 del 31 de enero de 2020.

2.2. ALCANCE

El alcance del estudio abarca todas las labores fundamentales que debe desarrollar el consultor para realizar los "**ESTUDIOS Y DISEÑOS DE OBRAS DE PROTECCIÓN EN EL RÍO SAN JUAN, DEPARTAMENTO DE CHOCÓ Y VALLE DEL CAUCA"**, a nivel de **FASE II**.

Los estudios objeto de esta consultoría se realizarán en el tramo navegable del rio San Juan en una longitud de 180 kilómetros, la mayor parte del tramo navegable se encuentra principalmente en el departamento de Chocó y un tramo antes de su desembocadura en el pacífico, conforma la frontera entre el Chocó y el Valle del Cauca.

Los estudios contemplan identificación, diagnóstico y estudios y diseños de las obras de protección más adecuadas en los sitios críticos priorizados con problemáticas asociadas a la dinámica fluvial que amenazan la correcta navegabilidad del río San Juan, a fin de garantizar la conectividad, continuidad y seguridad del transporte fluvial y beneficio y seguridad de las poblaciones ribereñas del río San Juan

El alcance del proyecto está compuesto por dos componentes importantes, los cuales deberán desarrollarse de acuerdo a los plazos y actividades descritas a continuación.

HITO 1:

- VOLUMEN I IDENTIFICACION, DIAGNOSTICO Y PRIORIZACION DE LOS SITIOS CRITICOS

Este volumen contempla mínimo las siguientes actividades, que permitirán continuar con los Estudios y diseños a Fase II:

- Recopilar, identificar, analizar, evaluar y diagnosticar a nivel de ingeniería conceptual los sitios críticos encontrados en las márgenes del rio San Juan.
- Elaborar una matriz multicriterio de análisis, evaluación y priorización, que permitan llegar a comparar, entre otros, los costos con los beneficios; que permitan la identificación, medición y valoración de cada uno de los posibles sitios críticos encontrados a la margen del rio San Juan.
- De acuerdo con los resultados del diagnóstico mediante matriz multicriterio se procederá a priorizar los sitios críticos que requieren atención estableciendo si la intervención es a corto, mediano o largo plazo y que serán objeto de los estudios y diseños Fase II.
- De acuerdo con los resultados de las actividades anteriores el consultor deberá presentar alternativas para la determinación de soluciones viables analizando todos los aspectos, entre otros, técnicos, sociales, ambientales, infraestructura sostenible, riesgos y soluciones económicas, para cada sitio critico encaminadas a satisfacer los requerimientos de acuerdo con el objeto del contrato.
- Presentar en el Informe: la matriz multicriterio del análisis de evaluación, incluyendo, entre otros, identificación, descripción, medición, valoración estimada, costos, beneficios, tipo de solución técnica para cada uno de los sitios críticos encontrados en las márgenes del rio San Juan, y todas las actividades adelantadas para establecer la priorización de los sitios críticos con la correspondiente justificación y recomendación de la solución por cada sitio crítico seleccionado para ejecutar los estudios y diseños Fase II.
- Entregar la recomendación sobre la prioridad de cada uno de los sitios críticos encontrados a la margen del rio San Juan.

HITO 2:

Una vez terminado VOLUMEN I -IDENTIFICACION, DIAGNOSTICO Y PRIORIZACION DE LOS SITIOS CRITICOS y aprobado por la Interventoría, el consultor procederá a adelantar los estudios y diseños Fase II.

El consultor adelantara todas las labores fundamentales que debe desarrollar el consultor para realizar los ESTUDIOS Y DISEÑOS DE OBRAS DE PROTECCIÓN EN EL RÍO SAN JUAN, DEPARTAMENTO DE CHOCÓ Y VALLE DEL CAUCA, a nivel de FASE II de las obras de protección para los sitios críticos seleccionado en el Hito 1.

El consultor deberá adelantar la recopilación de información secundaria, adquisición de cartografía y toda aquella documentación técnica de tipo secundario, previo al inicio de las actividades de campo para de esta manera establecer la ruta de trabajo adecuada para cumplir con el propósito del estudio, y diseños según el área. Dentro de esta recopilación de información incluir aquella información que pueda corroborar las circunstancias, eventos que concluyeron en afectaciones al sector en estudio.

El Consultor deberá identificar todos y cada uno de los permisos, trámites, y/o certificaciones sociales requeridos por las autoridades competentes u otra entidad para la ejecución de las obras. En este contexto, deberá identificar todas las leyes y demás normatividad aplicable tanto al proyecto como al contexto social con el fin de elaborar los insumos a las necesidades de este.

Dentro de los trabajos de campo, además de los levantamientos base que serán la columna vertebral para el desarrollo de las áreas más representativas de los estudios derivados (levantamiento topográfico y batimétrico), se deben realizar levantamientos de información primaria como lo es: inventario e identificación de los componentes de las diferentes estructuras que conforman la infraestructura vial pertenecientes a cada uno de los puntos donde se adelantará el presente estudio.

El levantamiento de perfiles topográficos altimétricos del terreno y batimétrico del cauce (secciones transversales), serán: mínimo 1 km aguas arribas y 1 km aguas abajo de la zona esperada de intervención. En el posible sitio de ubicación de las obras de protección se deberá detallar los levantamientos de la siguiente manera: perpendiculares a la margen del río, separados entre sí 20 m como máximo. Es decir, si la longitud para el sitio específico es de aproximadamente 600 m, se deberá levantar como mínimo 31 secciones. Para el levantamiento batimétrico diferente al sitio de interés, el consultor deberá tomar secciones transversales con el espaciamiento más adecuado para el proyecto. Estas secciones no deberán tener espaciamientos mayores a los 250 metros.

Se debe establecer de forma clara y precisa las causas que han originado el problema a solucionar, teniendo una visión completa del área de estudio y no solamente puntual de un sector, ya que lo que se haga o deje de hacer en esta zona tendrá consecuencias en los sectores aledaños. Los estudios elaborados por el Consultor, deberán contener la identificación, caracterización, análisis y evaluación de las diferentes alternativas de solución al sitio crítico para la selección de la más conveniente, considerando criterios ambientales, técnicos, socioeconómicos, entre otros, que de manera integral, para de esta manera proponer una alternativa para la intervención de los sitios críticos que cumplan con las especificaciones y garantice la conectividad, aumentando la seguridad del transporte fluvial.

El consultor debe adelantar la geología de detalle, exploración, análisis y definición de los elementos estructurales (cimentación) para transmitir las cargas al subsuelo de soporte de manera segura y estable.

La solución debe ir dirigida a reducir el grado de la amenaza (antrópica y/o natural) y riesgo en sus diferentes niveles en la zona de estudio. Para tal fin, el Consultor deberá analizar las causas del problema presente en los sitios críticos, planteando las obras de protección más adecuadas, las cuales deben ser ingenierilmente ejecutables, incluyendo en este punto la viabilidad económica.

El consultor deberá estudiar y evaluar las alternativas de solución, planteadas en el diagnóstico inicial, para cada punto en estudio apoyado en las distintas especialidades que participan en la consultoría, con el fin de seleccionar la opción ingenieril más adecuada, teniendo en cuenta aspectos técnicos económicos, sociales y ambientales. La selección de la alternativa definitiva se deberá llevar a nivel de factibilidad (prediseños o ingeniería básica).

Los prediseños estructurales de las obras de protección se realizarán con base en la topografía, en las recomendaciones de los estudios hidráulicos, de drenaje, geología y geotecnia, incluyendo los estudios de vulnerabilidad sísmica actualizados. En el análisis y prediseño de todas las estructuras, deberá cumplirse como mínimo con la normatividad colombiana o sus actualizaciones que apliquen en el momento de realizar el prediseño, pero sin limitarse a estos, con los requerimientos técnicos que forman parte de los pliegos según apliquen.

Todos los estudios son integrales para alcanzar el objetivo planteado; por lo que se debe tomar en cuenta que las memorias e información obtenida de las actividades realizadas son documentos de referencia que servirán para atender inquietudes presentadas durante la ejecución del proyecto, sin necesidad de adelantar investigaciones adicionales.

Siendo los planos los insumos básicos directos para la ejecución del proyecto, se requieren que estos contengan en forma clara, detallada y precisa, todos los aspectos concluyentes de los estudios adelantados, esto con el fin de garantizar la rápida accesibilidad e interpretación de la información. Es requisito esencial que esta información sea presentada en planos integralmente.

En el proyecto estructural se realiza el prediseño de las estructuras de protección del punto en estudio a nivel de factibilidad, así como de las obras complementarias y por ende de todos y cada uno de los elementos estructurales con su respectiva geometría.

El consultor deberá pre-diseñar la infraestructura de apoyo de las obras de protección, así como los parámetros y recomendaciones de cada uno de los estudios, con el fin de garantizar sus condiciones de estabilidad y funcionamiento.

El Consultor deberá realizar las recomendaciones del proceso y etapas constructivas, para garantizar dentro de dicho proceso condiciones seguras y eficientes, según las características particulares de la zona (geología, geotecnia, dinámica fluvial, ambiental, población, entre otros).

Estimación de las cantidades de obra y presupuesto de cada uno de los estudios y diseños que se ejecuten.

Es una obligación del Consultor realizar la investigación, recopilación de información y análisis de la legislación ambiental y social vigente que incida en el proyecto, necesarios para adelantar las gestiones y/o trámites requeridos pertinentes sobre las posibles afectaciones y/o restricciones presentes, por parte de las autoridades competentes en la zona.

Realizar la investigación y evaluación de las áreas con restricciones ambientales con el fin de garantizar la conservación del entorno físico, biótico y social del área del proyecto dentro del análisis requerido para la elaboración del componente ambiental y social. En el componente ambiental y social, el Consultor de Estudios, no solo será responsable de la elaboración de los documentos técnicos y volúmenes correspondientes, sino también, de elaborar los insumos que permitan realizar las gestiones pertinentes ante las entidades competentes correspondientes una vez se contraten las obras resultado del estudio; sin exonerar la responsabilidad del Consultor de Estudios e Interventor, sobre la calidad de los productos elaborados relacionados con el tema ambiental y Social.

El consultor deberá identificar todos y cada uno de los permisos, trámites y/o Estudios ambientales y sociales requeridos por la autoridad ambiental competente u otra entidad y demás entidades competentes para la ejecución de las obras. En este contexto deberá identificar todas las leyes y demás normatividad aplicable al proyecto con el fin de elaborar los insumos acordes a las necesidades del mismo.

De acuerdo con la legislación ambiental aplicable, el Decreto No. 1076 de 2015 que compiló el Decreto 2041 de 2014, o aquellos que los sustituyan y sus reglamentarios, el Consultor deberá revisar y analizar el alcance de las labores contratadas, con el objeto de tener claridad si el proyecto a estudiarse y/o ejecutarse requiere únicamente la elaboración del documento PAGA y/o determinar los requerimientos ambientales que apliquen.

El Consultor deberá entregar un documento en el que se evidencie su investigación y las diferentes actividades que se deben desarrollar en cumplimiento a la realización de un documento PAGA. El consultor debe realizar inventario, inspección y diagnóstico del estado de infraestructura existente: en las zonas en estudio, que puedan ser utilizadas y/o afectadas por las obras de protección, recomendado las medidas que se requieran durante la elaboración del PAGA.

El consultor es responsable de socializar el proyecto tanto a las autoridades locales y nacionales con presencia en el área de influencia como a líderes comunitarios y sociales clave que funjan de replicadores de la información en sus comunidades respectivas. El consultor deberá realizar un ejercicio de cartografía social y de convocatoria extenso y suficiente para garantizar, en cumplimiento de la debida diligencia, y en la medida de lo posible una convocatoria y una participación amplia y suficiente.

El consultor, con el apoyo y acompañamiento de la interventoría, deberá diseñar una estrategia que permita el adecuado manejo a nivel informativo y divulgativo con las comunidades y que disminuya las posibles externalidades que los impactos negativos pudieren generar sobre su percepción del proyecto.

INVIAS busca construir infraestructura de protección en zonas rivereñas al río San Juan que contribuya a la navegabilidad fluvial resiliente frente a las dinámicas que puedan afectar el sistema de transporte, garantizando así la movilidad y nivel de servicio prestado, mediante la previsualización de los futuros escenarios de riesgo producto de un análisis juicioso y sistemático de las amenazas y vulnerabilidad con enfoque de sostenibilidad, lo que significa que las medidas planteadas por el Consultor deben ser económicamente eficientes y perdurables, y que a su vez, generen el menor impacto ambiental y sociocultural posible.

La descripción de los alcances del estudio que se hace no es limitativa. El CONSULTOR, en cuanto lo considere necesario, los ampliará o profundizará, siendo responsable de todos los trabajos y estudios que realice.

El Consultor seleccionado, deberá llevar a cabo todas las labores necesarias para entregar al INVIAS los estudios y diseños a Fase II los cuales incluyen los siguientes volúmenes:

- VOLUMEN I IDENTIFICACION, DIAGNOSTICO Y PRIORIZACION DE LOS SITIOS CRITICOS
- VOLUMEN II ESTUDIOS TOPOGRAFICOS
- VOLUMEN III ESTUDIO DE GEOLOGIA Y GEOTECNICA
- VOLUMEN IV ESTUDIO DE HIDROLOGÍA E HIDRÁULICA.
- VOLUMEN V ESTUDIO DE ESTRUCTURAS.
- VOLUMEN VI ESTIMACIÓN DE CANTIDADES DE OBRAS, COSTOS Y PRESUPUESTO.
- VOLUMEN VII ESTUDIOS COMPONENTE AMBIENTAL Y SOCIAL.
- VOLUMEN VIII ESTUDIO DE ANÁLISIS DE RIESGOS.
- VOLUMEN IX ESTUDIO DE SOSTENIBILIDAD.
- VOLUMEN X EVALUACIÓN SOCIOECONÓMICA Y FINANCIERA
- VOLUMEN XI INFORME FINAL EJECUTIVO

El Consultor deberá desarrollar los volúmenes y capítulos de acuerdo con el objeto contractual, y conforme al alcance de cada volumen definido en el presente documento “Anexo Técnico” y en los Requerimientos Técnicos.

Los volúmenes se desarrollarán teniendo en cuenta lo indicado en los Requerimientos Técnicos Fase II, especificaciones técnicas y normatividad vigente; cumpliendo los manuales de diseño, normas de ensayo y auscultación, y especificaciones generales de construcción de carreteras vigentes al momento del Concurso de Méritos. El Consultor deberá tener en cuenta los antecedentes descritos en la descripción de la necesidad, y el objeto y el alcance del proyecto relacionado en el documento de Estudios previos y análisis del Sector.

El Informe Final de los estudios a Nivel de Fase II comprende los alcances, metodologías, resultados, cálculos, planos, conclusiones y recomendaciones de cada una de las áreas que conforman este estudio y que son descritas en el Requerimiento Técnico.

El Consultor en todo momento, tanto en la etapa contractual como la post-contractual, deberá atender los requerimientos que efectúe el INVIAS, por deficiencia de la información, falta de claridad de criterios y conceptos técnicos y/o calidad del producto, so pena de la aplicación de las sanciones pertinentes, o el siniestro de las garantías de cumplimiento y/o calidad del servicio, la que aplique. Cabe anotar, que es total responsabilidad del Consultor garantizar el cumplimiento y suficiencia de requerimientos técnicos y términos de referencias, por lo que la aprobación de los productos por parte de la Interventoría y/o suscripción del acta de recibo definitivo del contrato, no lo exonera de las obligaciones y responsabilidades estipuladas en el contrato en cuanto a calidad del servicio prestado.

2.3. TIPO DE CONTRATO:

El Contrato que se pretende celebrar será de CONSULTORÍA.

El Instituto Nacional de Vías en virtud de los Principios de Eficiencia y Transparencia a que alude la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015, en desarrollo de la actividad contractual, requiere de la celebración de diferentes contratos, para el cabal desarrollo de sus funciones.

De conformidad con el numeral 3°, del artículo 2 de la ley 1150 de 2007, la modalidad de selección Concurso de méritos, en sus artículos 2.2.1.2.1.3.1. y ss, dispone:

LEY 1150 DE 2007.- ARTÍCULO 2. DE LAS MODALIDADES DE SELECCIÓN. NUMERAL 3.- Concurso de méritos. Modificado por el Artículo 219 del Decreto 0019 de 2.012.- El numeral 3 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007 quedará así: "3. Concurso de méritos. Corresponde a la modalidad prevista para la selección de consultores o proyectos, en la que se podrán utilizar sistemas de concurso abierto o de precalificación. En este último caso, la conformación de la lista de precalificados se hará mediante convocatoria pública, permitiéndose establecer listas limitadas de oferentes mediante resolución motivada, que se entenderá notificada en estrados a los interesados, en la audiencia pública de conformación de la lista, utilizando para el efecto, entre otros, criterios de experiencia, capacidad intelectual y de organización de los proponentes, según sea el caso.

DECRETO 1082 DE 2015.- Artículo 2.2.1.2.1.3.1. Procedencia del concurso de méritos. Las entidades estatales deben seleccionar sus Consultores a través del concurso de méritos para la prestación de servicios de consultoría de que trata el numeral 2 del artículo 32 de la Ley 80 de 1993 y para los proyectos de arquitectura….."

- Artículo 2.2.1.2.1.3.2. Procedimiento del concurso de méritos. Además de las reglas generales previstas en la ley y en el presente decreto, las siguientes reglas son aplicables al concurso de méritos abierto o con precalificación…"

Aplica de igual forma los Artículo 2.2.1.2.1.3.5 y SS, del DECRETO 1082 DE 2015.

De acuerdo con lo anterior, jurídicamente se concluye que el procedimiento para la selección del Consultor se deberá hacer mediante la modalidad del Concurso de Méritos de acuerdo a lo establecido en el artículo 2°, numeral 3°, de la Ley 1150 de 2007, procedimiento que se adelantará conforme los artículos 2.2.1.2.1.3.1 y 2.2.1.2.1.3.2 del Decreto 1082 de 2015.

2.4 VERIFICACIÓN DE LA VIA

TIPO DE VIA:
RESPONSABLE DE LA VIA:
SECTOR:
CONVENIO:

3. ANALISIS DEL SECTOR.

3.1 ASPECTOS GENERALES

De conformidad con lo establecido en el numeral 2 del Artículo 32 en la Ley 80 de 1993, son contratos de consultoría "Son contratos de consultoría los que celebren las entidades estatales referidos a los estudios necesarios para la ejecución de proyectos de inversión, estudios de diagnóstico, prefactibilidad o factibilidad para programas o proyectos específicos, así como a las asesorías

técnicas de coordinación, control y supervisión. Son también contratos de consultoría los que tienen por objeto la interventoría, asesoría, gerencia de obra o de proyectos, dirección, programación y la ejecución de diseños, planos, anteproyectos y proyectos…"

La Cámara Colombiana de Infraestructura, identifica como consultores a las diferentes empresas dedicadas a la actividad de la consultoría, las cuales son fundamentales en la realización de las obras de ingeniería, toda vez que son los que ofrecen el conocimiento profesional especializado y técnico, de la mano del juicio independiente y de experiencia que permite garantizar objetividad en el análisis y la toma de decisión.

Es así, que una de las características fundamentales de estas empresas es que cumplen sus funciones en pro del bienestar de la obra, alejados de factores ajenos, comerciales, políticos o institucionales, que puedan interferir en su independencia; los consultores son responsables de apoyar en la toma de decisiones para realizar una adecuada ejecución del proyecto, lo que lo cataloga como el garante de la calidad de una obra de ingeniería.

"La Consultoría es un servicio de alto valor agregado, que no cuesta mucho con respecto al costo total de la obra, y que ayuda a ahorrar recursos, problemas, demoras, sobrecostos e incertidumbres." según la Cámara Colombiana de Infraestructura.

Para adelantar el respectivo estudio, se efectuó las consultas pertinentes en las siguientes páginas web:

- Portal Colombia compra eficiente SECOP II (www.colombiacompra.gov.co)
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE (www.dane.gov.co)
- SIE de la Superintendencia de Sociedades (www.supersociedades.gov.co)
- Cámara Colombiana de Infraestructura (www.infraestructura.org.co)

3.1.1 Aspectos económicos

3.1.1.1 Productos del sector de consultoría

La consultoría se dirige a todas las áreas de gestión de una empresa, este aspecto determina el segmento de actividad de las empresas del sector. Se consideran los segmentos de mayor influencia en el mercado:

- Consultoría integral, que reúne todas las áreas de gestión (estrategia, finanzas, producción, mercadeo, recursos humanos, tecnologías de información).
- Consultoría en mercadeo, que reúne mercadeo y ventas.
- Consultoría en tecnologías de la información (software, hardware, servicios conexos).
- Consultoría en sistemas de gestión, dirigida a formalizar procesos para cumplir estándares internacionales con miras a obtener certificaciones.
- Consultoría en recursos humanos
- Consultoría legal y tributaria, asesoría en aspectos jurídicos y pagos de impuestos.

3.1.1.2 Agentes del sector

Por parte del Estado
Ministerio de transporte
Agencia Nacional de Infraestructura – ANI
Entidades públicas departamentales y municipales (Gobernaciones, Alcaldías)
Instituto Geográfico Agustín Codazzi – IGAC
Departamento Nacional De Planeación – DNP

Superintendencia de Puertos y Transportes
Instituto Nacional de Vías-INVIAS
Agencia Nacional de Licencias Ambientales
Corporaciones Autónomas Regionales
Departamento Nacional de Planeación
Auditoría General de la República
Contraloría General de la República

Por parte de la Sociedad Civil
Empresas dedicadas a la auditoria, consultoría e interventoría
Usuarios

3.1.1.3 Gremios y asociaciones

Los gremios y asociaciones del sector servicios a las empresas podemos anotar:
Cámaras de Comercios
Camacol,
Fedesarrollo,
Fescol
Asociación Colombiana de Consultores Empresariales – ACOLCEM
Sociedad Colombiana de Consultoría
Mesa Sectorial de Consultoría Empresarial del servicio nacional de aprendizaje (SENA) - MSCE

3.1.1.4 Cifras sector consultoría

En el primer trimestre de 2023pr, el Producto Interno Bruto en su serie original, crece 3,0% respecto al mismo periodo de 2022pr (ver tabla 1). Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

- Actividades financieras y de seguros crece 22,8% (contribuye 1,0 puntos porcentuales a la variación anual).

- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; Actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 18,7% (contribuye 0,7 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 1,9% (contribuye 0,3 puntos porcentuales a la variación anual).

Respecto al trimestre inmediatamente anterior, el Producto Interno Bruto en su serie ajustada por efecto estacional y calendario crece 1,4%. Esta variación se explica principalmente por la siguiente dinámica:

- Explotación de minas y canteras crece 4,5%.

- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; Actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 4,4%.

- Actividades financieras y de seguros crece 4,4%

Finalmente, en febrero del 2023 los salarios en todos los subsectores de servicios presentaron variación positiva en comparación con el mismo mes de 2022 siendo las telecomunicaciones, con un 18,2%; el desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos con un 16,6%; los correos y servicios de mensajería con un 15,6%; otros servicios de entretenimiento con un 15,3% y la producción de películas cinematográficas y programas de television, con un 15,1%, los que mejores salarios percibieron.

Variación anual de los ingresos nominales y contribución por tipo de ingresos, según subsector de servicios (mayo 2023 / mayo 2022)

En mayo de 2023, quince de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en los ingresos totales, en comparación con mayo de 2022.

Tabla 1. Variación anual de los ingresos y contribución por tipo de ingresos, según subsector de servicios
Mayo 2023ᵖ / mayo 2023

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Ingresos nominales	Ingresos por servicios	Venta de Mercancías	Otros Ingresos
Sección	División	Descripción	Variación (%)	Contribución (PP)		
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	9,0	8,1	0,1	0,8
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	8,9	8,9	0,0	0,0
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	14,7	13,8	0,6	0,3
J	División 58	Actividades de edición	-9,3	-11,3	-0,1	2,0
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	34,9	23,1	13,9	-2,1
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	3,0	0,6	0,0	2,4
J	División 61	Telecomunicaciones	-0,9	-0,5	0,2	-0,6
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	14,5	15,1	-0,5	-0,1
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	22,2	21,1	0,3	0,8
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	-10,1	-10,4	0,3	0,1
M	Clase 7310	Publicidad	12,0	12,3	0,1	-0,4
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	11,9	11,9	0,0	0,0
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	9,5	9,6	0,0	0,0
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	6,6	6,6	-0,4	0,4
P	Grupo 854	Educación superior privada	10,5	9,5	0,0	0,9
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	19,9	19,5	0,4	0,0
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	20,4	21,0	0,6	-1,2
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	14,8	12,0	1,2	1,6

Fuente: DANE – EMS
p Cifra provisional
(PP) Puntos porcentuales
Nota: por aproximación decimal, se puede presentar diferencia en la suma de las contribuciones frente a la variación total.

Variación anual del personal ocupado total y contribución por tipo de contratación, según subsector de servicios (mayo 2023 / mayo 2022)

En mayo de 2023, trece de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en el personal ocupado total, en comparación con mayo de 2022.

Tabla 2. Variación anual del personal ocupado total y contribución por categoría de contratación, según subsector de servicios
Mayo 2023ᵖ / mayo 2022

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Personal ocupado total*	Permanente	Temporal directo	Agencias	Misión** Hora cátedra***
Sección	División	Descripción	Variación (%)	Contribución (pp)			
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	1,1	3,3	-2,1	-0,1	- -
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	-5,1	-0,3	-1,9	-2,9	- -
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	2,3	6,2	-3,3	-0,5	- -
J	División 58	Actividades de edición	-5,4	-1,8	-3,8	0,2	- -
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	23,3	11,2	3,8	8,3	- -
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	6,1	1,2	2,7	2,2	- -
J	División 61	Telecomunicaciones	-9,8	-7,4	-0,7	-1,8	- -
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	0,5	1,6	-0,7	-0,5	- -
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	1,6	1,9	-0,3	-0,1	- -
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	2,2	3,4	0,0	-1,2	- -
M	Clase 7310	Publicidad	4,6	2,2	3,0	-0,6	- -
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	-1,8	0,0	-1,0	0,5	-1,3
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	-1,1	8,5	-8,6	-1,1	- -
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	2,7	0,7	3,8	-1,8	- -
P	Grupo 854	Educación superior privada	2,0	0,3	1,8	-0,1	0,0
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	5,0	2,3	3,0	-0,3	- -
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	2,6	3,8	-0,9	-0,3	- -
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	4,7	3,4	1,8	-0,4	- -

Fuente: DANE – EMS

Variación anual de los salarios y contribución por tipo de contratación, según subsector de servicios (mayo 2023 / mayo 2022)

En mayo de 2023, todos los subsectores de servicios presentaron variación positiva en los salarios, en comparación con mayo de 2022.

Tabla 3. Variación anual de los salarios y contribución por categoría de contratación, según subsector de servicios
Mayo 2023ᵖ / mayo 2022

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Personal ocupado sin agencias*	Permanente	Temporal directo	Misión** Hora cátedra***
Sección	División	Descripción	Variación (%)	Contribución (PP)		
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	15,9	14,6	1,3	- -
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	13,5	6,3	7,2	- -
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	14,2	13,8	0,4	- -
J	Divsión 58	Actividades de edición	10,8	11,2	-0,4	- -
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	1,8	0,7	1,1	- -
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	10,1	7,2	2,9	- -
J	División 61	Telecomunicaciones	14,0	12,1	1,9	- -
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	18,6	18,3	0,3	- -
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	14,8	10,8	4,0	- -
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	15,1	10,4	4,7	- -
M	Clase 7310	Publicidad	11,7	6,7	5,0	- -
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	15,6	3,1	6,3	6,2
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	13,5	17,0	-3,5	- -
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	9,1	1,8	7,3	- -
P	Grupo 854	Educación superior privada	9,8	4,0	4,7	1,1
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	15,2	9,7	5,5	- -
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	9,8	9,8	0,1	- -
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	15,1	12,0	3,1	- -

Fuente: DANE – EMS

Variación año corrido de los ingresos nominales, personal ocupado total y salarios, según subsector de servicios

En lo corrido del año 2023, diecisiete de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en los ingresos, catorce presentaron variación positiva en el personal ocupado total y todos los subsectores presentaron variación positiva en los salarios, en comparación con el mismo período de 2022

A continuación, se presenta la siguiente gráfica:

Tabla 4. Variación año corrido de los ingresos nominales, personal ocupado total y salarios, según subsector de servicios
Enero a mayo 2023ᵖ / Enero a mayo 2022

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Variación (%) Año corrido		
Sección	División	Descripción	Ingresos	Personal Ocupado total*	Salarios**
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	12,8	3,8	14,4
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	4,6	-4,8	13,1
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	19,4	4,9	10,9
J	Divsión 58	Actividades de edición	3,6	-3,8	9,6
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	43,7	15,4	8,3
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	4,4	4,6	9,5
J	División 61	Telecomunicaciones	-1,2	-7,8	16,9
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	16,3	2,6	17,9
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	23,5	1,7	13,1
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	0,0	4,1	14,8
M	Clase 7310	Publicidad	10,2	4,9	12,8
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	10,6	-1,0	14,7
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	14,6	0,2	13,7
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	6,5	3,6	9,1
P	Grupo 854	Educación superior privada	9,8	2,0	9,0
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	16,3	4,5	13,7
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	15,4	1,9	10,2
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	15,7	6,6	16,2

Fuente: DANE – EMS

Variación doce meses de los ingresos nominales, personal ocupado total y salarios, según subsector de servicios

En el año móvil hasta mayo de 2023, todos los subsectores de servicios presentaron variación positiva en los ingresos, dieciséis presentaron variación positiva en el personal ocupado total y todos los subsectores presentaron variación positiva en los salarios, en comparación con el mismo periodo comprendido hasta mayo de 2022.

A continuación se presenta la siguiente gráfica:

Tabla 5. Variación doce meses de los ingresos nominales, personal ocupado total y salarios, según subsector de servicios
Junio 2022 – mayo 2023P / junio 2021 – mayo 2022

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Variación (%) Doce meses		
Sección	División	Descripción	Ingresos	Personal Ocupado total*	Salarios**
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	19,5	7,6	11,0
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	7,5	0,0	9,1
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	20,1	7,8	10,3
J	Divsión 58	Actividades de edición	8,8	-1,8	9,2
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	23,7	11,2	10,7
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	6,0	4,7	8,3
J	División 61	Telecomunicaciones	3,0	-4,1	13,7
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	20,5	6,8	15,8
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	20,9	3,2	11,0
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	10,8	4,3	13,6
M	Clase 7310	Publicidad	17,0	6,7	11,1
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	12,9	2,8	12,4
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	17,6	3,3	11,2
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	16,5	5,6	8,1
P	Grupo 854	Educación superior privada	10,1	3,4	6,3
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	12,3	3,6	9,8
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	9,7	0,9	9,9
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	23,0	8,1	14,0

Fuente: DANE – EMS

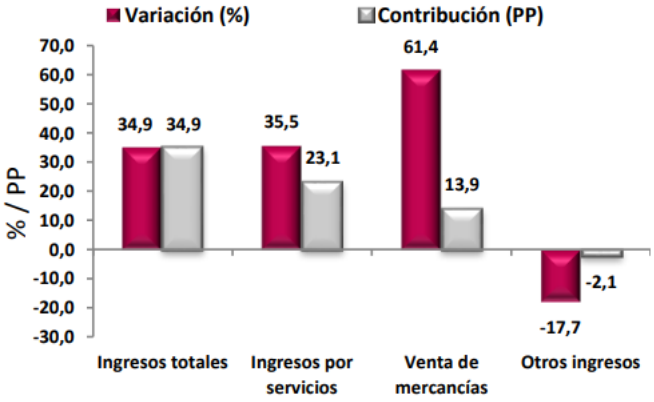
Evolución por subsector de servicios

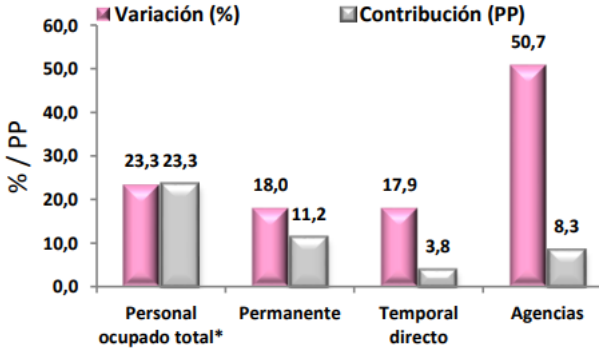
A continuación, se presentan los tres subsectores de servicios con las variaciones de ingresos nominales positivas más altas y tres subsectores con variación negativa.

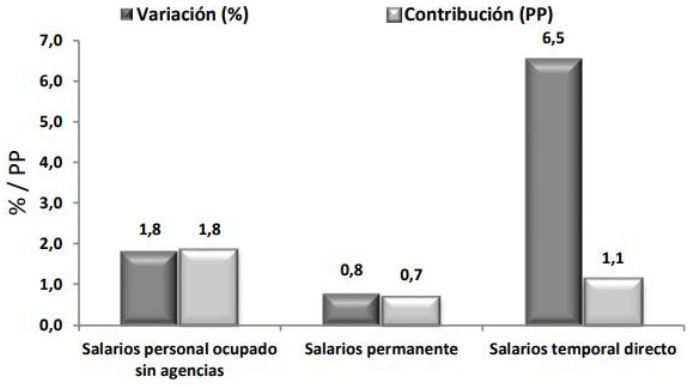
Subsectores de servicios con las tres variaciones más altas
Producción de películas cinematográficas y programas de televisión
Variación anual: mayo 2023 / mayo 2022

En mayo de 2023, los servicios de producción de películas cinematográficas y programas de televisión registraron una variación de 34,9% en los ingresos nominales, el personal ocupado total presentó un crecimiento de 23,3% y los salarios registraron un aumento de 1,8%, en comparación con mayo de 2022.

Variación anual y contribución de los ingresos nominales por tipo, personal ocupado total y salarios por tipo de contratación Producción de películas cinematográficas y programas de televisión Total nacional Mayo 2023p







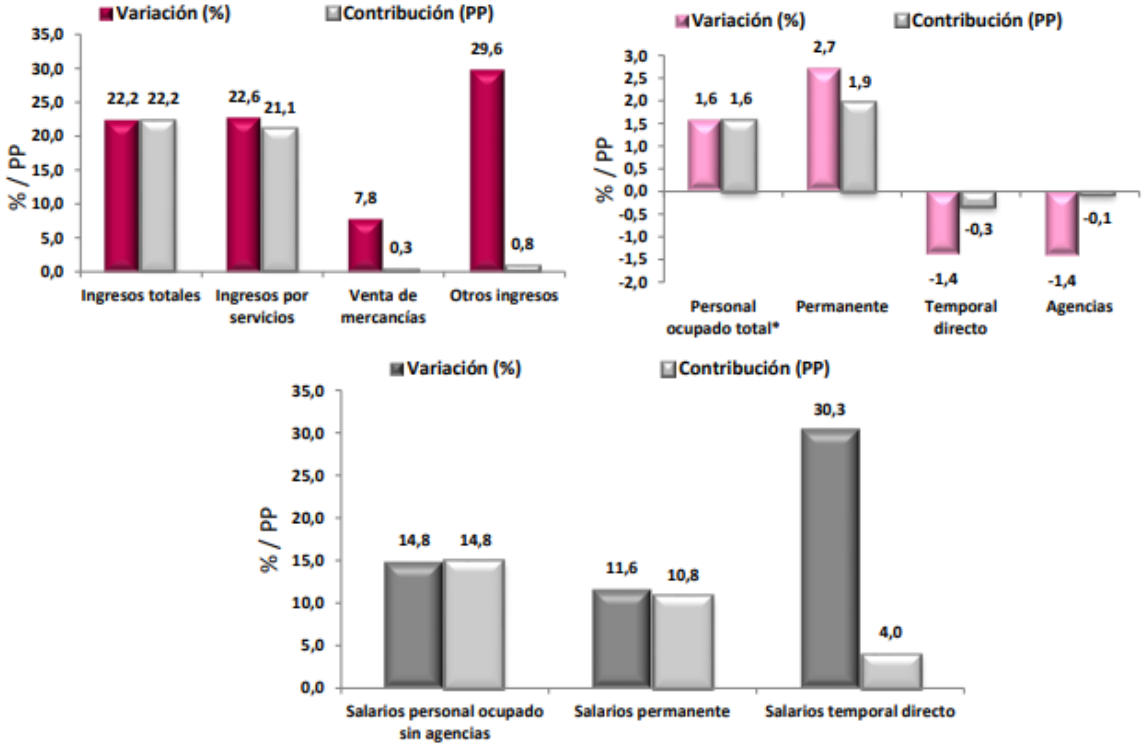
Fuente: DANE – EMS
p Cifra provisional
(PP) Puntos porcentuales
* Incluye personal permanente, personal temporal directo y personal temporal contratado a través de agencias de suministro de personal.
Nota: por aproximación decimal, se puede presentar diferencia en la suma de las contribuciones frente a la variación total.

En comparación con el mismo mes de 2022, en mayo de 2023 los ingresos totales presentaron un aumento de 34,9%, que se explica por el incremento de 35,5% en los ingresos por servicios y de 61,4% en la venta de mercancías. Por su parte, los otros ingresos operacionales presentaron una disminución de 17,7%. En mayo de 2023 el personal ocupado total presentó una variación de 23,3%, en comparación con mayo de 2022, que se explica por el incremento de 18,0% en el personal permanente, de 50,7% en el personal contratado a través agencias y 17,9% en el personal temporal directo. Mientras que los salarios en mayo de 2023 presentaron un aumento de 1,8%, en comparación con mayo de 2022, que se explica por el incremento de 6,5% en los salarios del personal temporal directo y de 0,8% en los salarios del personal permanente.

Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo
Variación anual: mayo 2023 / mayo 2022

En mayo de 2023, los servicios de inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo registraron un variación de 22,2% en los ingresos nominales, el personal ocupado total presentó un crecimiento de 1,6% y los salarios registraron un aumento de 14,8%, en comparación con mayo de 2022. (Gráfico 3)

Gráfico 3. Variación anual y contribución de los ingresos nominales por tipo, personal ocupado total y salarios por tipo de contratación
Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo
Total nacional
Mayo 2023ᵖ



Fuente: DANE – EMS

En comparación con el mismo mes de 2022, en mayo de 2023 los ingresos totales presentaron un aumento de 22,2%, que se explica por el incremento de 22,6% en los ingresos por servicios, de 29,6% en otros ingresos operacionales y de 7,8% en la venta de mercancías.

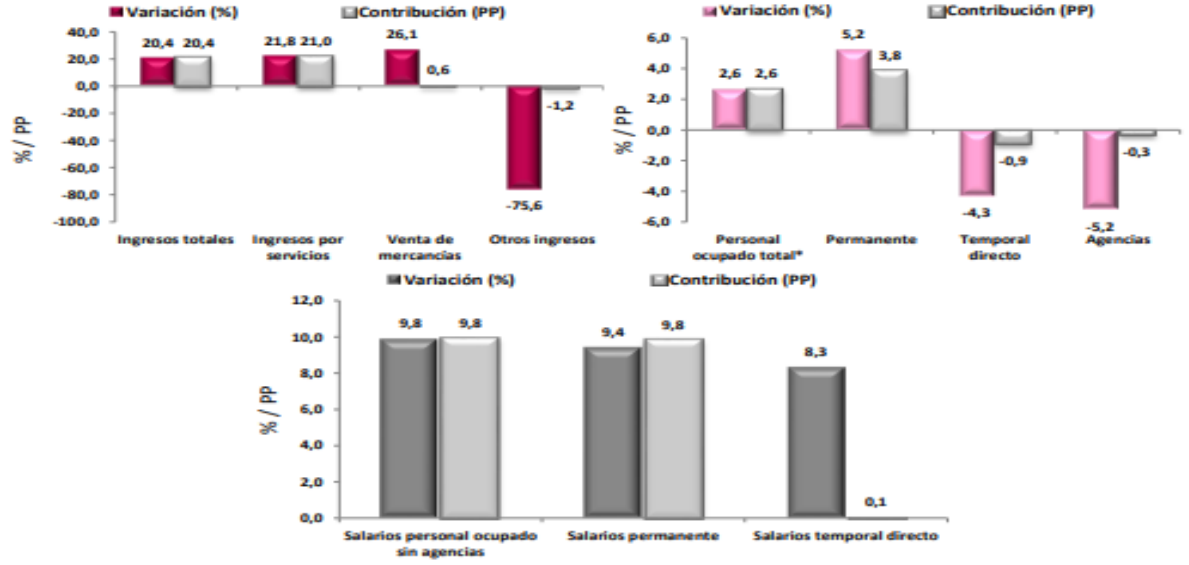
En mayo de 2023 el personal ocupado total presentó una variación de 1,6%, en comparación con mayo de 2022, que se explica por el incremento de 2,7% en el personal permanente. Por su parte, el personal temporal directo presentó una disminución de 1,4% y el personal contratado a través de agencias una variación negativa de 1,4%.

Mientras que los salarios en mayo de 2023 presentaron un aumento de 14,8%, en comparación con mayo de 2022, que se explica por el incremento de 11,6% en los salarios del personal permanente y de 30,3% en los salarios del personal temporal directo-

Salud humana privada sin internación
Variación anual: mayo 2023 / mayo 2022

En mayo de 2023, los servicios de salud humana privada sin internación registraron una variación de 20,4% en los ingresos nominales, el personal ocupado total presentó un crecimiento de 2,6% y los salarios registraron un aumento de 9,8%, en comparación con mayo de 2022.

Gráfico 4. Variación anual y contribución de los ingresos nominales por tipo, personal ocupado total y salarios por tipo de contratación
Salud humana privada sin internación
Total nacional
Mayo 2023p



Fuente: DANE – EMS
p Cifra provisional
(PP) Puntos porcentuales
* Incluye personal permanente, personal temporal directo y personal temporal contratado a través de agencias de suministro de personal.

En comparación con el mismo mes de 2022, en mayo de 2023 los ingresos totales presentaron un aumento de 20,4%, que se explica por el incremento de 21,8% en los ingresos por servicios y de 26,1% en la venta de mercancías. Por su parte, los otros ingresos operacionales registraron una variación negativa de 75,6%.

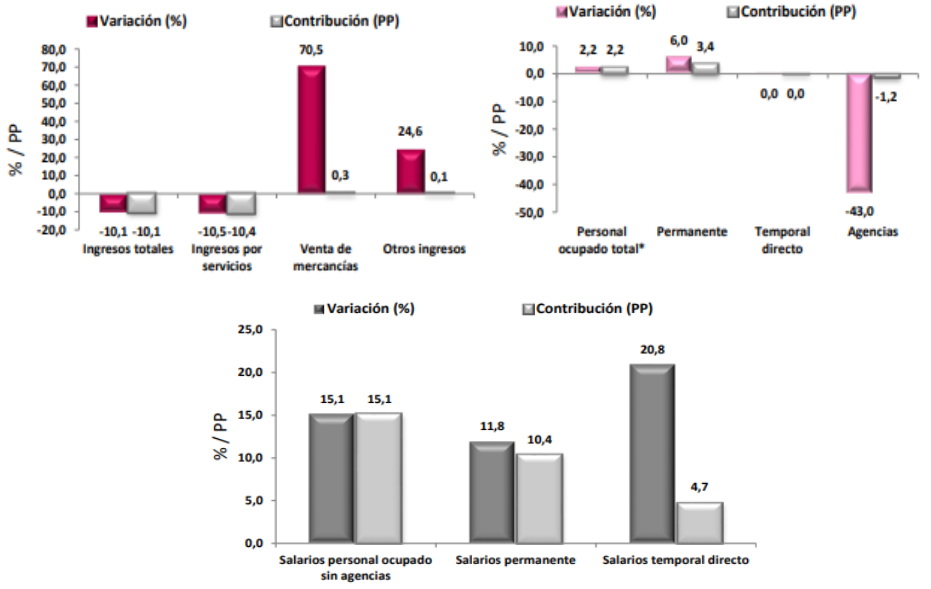
En mayo de 2023 el personal ocupado total presentó una variación de 2,6%, en comparación con mayo de 2022, que se explica por el incremento de 5,2% en el personal permanente. Por su parte, el personal temporal directo presentó una disminución de 4,3% y el personal contratado a través de agencias una variación negativa de 5,2%.

Mientras que los salarios en mayo de 2023 presentaron un aumento de 9,8%, en comparación con mayo de 2022, que se explica por el incremento de 9,4% en los salarios del personal permanente y de 8,3% en los salarios del personal temporal directo.

Subsectores de servicios con las tres variaciones negativas
Actividades profesionales científicas y técnicas
Variación anual: mayo 2023 / mayo 2022

En mayo de 2023, los servicios de actividades profesionales científicas y técnicas registraron una disminución de 10,1% en los ingresos nominales, el personal ocupado total presentó un crecimiento de 2,2% y los salarios registraron un aumento de 15,1%, en comparación con mayo de 2022.

Gráfico 5. Variación anual y contribución de los ingresos nominales por tipo, personal ocupado total y salarios por tipo de contratación
Actividades profesionales científicas y técnicas
Total nacional
Mayo 2023p



Fuente: DANE – EMS
p Cifra provisional
(PP) Puntos porcentuales
* Incluye personal permanente, personal temporal directo y personal temporal contratado a través de agencias de suministro de personal.

En comparación con el mismo mes de 2022, en mayo de 2023 los ingresos totales presentaron una variación negativa de 10,1%, que se explica por una disminución de 10,5% en los ingresos por servicios. Por su parte, la venta de mercancías presentó un incremento de 70,5% y otros ingresos operacionales de 24,6%.

En mayo de 2023 el personal ocupado total presentó una variación de 2,2%, en comparación con mayo de 2022, que se explica por el incremento de 6,0% en el personal permanente. Por su parte, el personal contratado a través de agencias presentó una variación negativa de 43,0%.

Mientras que los salarios en mayo de 2023 presentaron un aumento de 15,1%, en comparación con mayo de 2022, que se explica por el incremento de 11,8% en los salarios del personal permanente y de 20,8% en los salarios del personal temporal directo.

3.1.1.5 Perspectivas de crecimiento

La Andi, en su informe del balance de 2022 y perspectivas de crecimiento para el 2023 manifiesta que de acuerdo a la invasión de Rusia a Ucrania, la alta inflación mundial, la interrupción de las cadenas globales de valor y la desaceleración de las principales economías hacen parte del panorama. Difícilmente podemos imaginarnos un país no afectado por la escasez de fertilizantes, altos precios de los alimentos o una crisis energética por la guerra.

Pocas regiones no tuvieron alta inflación. Como respuesta a esto, la reacción de los bancos centrales fue sincronizada: Estados Unidos subió la tasa de interés de 0,25% en marzo de 2022 y a 4,50% en diciembre del mismo año; el Banco Central Europeo subió 50 puntos básicos, dejándola en 2,50%; el Banco de Inglaterra la subió en 50 puntos básicos, ubicándola en 3,50%; el Banco Central de Noruega a 2,75% y el Banco de Suiza la subió en 50 puntos, dejándola en 1%. Colombia no fue la excepción y la tasa de referencia que a finales del 2021 era de 1,75% creció el 5.800% llegando al 12%.

Según el FMI, en 2022 la economía mundial habría crecido 3,2% frente a un pronóstico de 4,4%. Estados Unidos habría crecido 1,6% en 2022 y se esperaba un 3,3%. China habría crecido 3,2% y se preveía un 4,7%. En América Latina la proyección fue de 2,9% y el crecimiento habría sido de 3,5%; en Colombia, el diagnóstico fue 5,8% pero por revisiones al alza el PIB habría crecido entre 7% y 8%.

ECONOMIA COLOMBIANA

En una perspectiva que cubre 15 años, Colombia se encuentra en términos de crecimiento por encima de la economía mundial, las economías avanzadas y de América La\na. Esto nos posiciona como una economía con potenciales de crecimiento, atractiva para la inversión, un activo que no podemos perder.

Este comportamiento durante los dos últimos años se reflejó en algunos indicadores sociales: recuperamos las tasas de empleo de la pre pandemia y se generaron más de 1.5 millones de empleos. Se evidenció como nunca que la mejor estrategia para generar empleo es impulsar el crecimiento económico. El pendiente es el altísimo nivel de pobreza y desigualdad. Esa debe ser nuestra gran angustia.

En lo social, los retos exigen acciones oportunas y rápidas. Aunque mejoró el mercado laboral, una tasa de desempleo de dos dígitos es alta, niveles de pobreza cercanos al 40% son inaceptables y falta un camino para reducir la desigualdad.

Colombia se ha caracterizado por contar con indicadores de estabilidad que se acercan a los parámetros internacionales. Sin embargo 2020, 2021 y 2022 nos alejamos de esta tendencia favorable. La inflación del 12% supera con creces la inflación objetivo y es superior a la inflación mundial del 9,1%. Es común medir la vulnerabilidad macroeconómica mediante el seguimiento a los déficits gemelos. Al cierre de 2022 el déficit fiscal habría sido de 5,6% y el déficit en cuenta corriente alcanzó el 6%. Sin duda, desequilibrios de esta magnitud no son sostenibles en el mediano plazo.

PRONÓSTICO DE CRECIMIENTO

Para el 2023 los pronósticos de crecimiento de distintos analistas fluctúan entre 0,5% y 2,2%. Como indicamos, nuestro análisis arroja que lo más probable es que este se sitúe en 1%. Claramente esa tasa es insuficiente e impactará la generación de empleo y la capacidad de las empresas de emprender nuevos proyectos de inversión productiva, comprometiendo el crecimiento futuro.

Centro de pensamiento	Proyección crecimiento económico en 2023
ANDI	1%
Gobierno	1.2%
Banco Mundial	2,1%
Cepal	1,5%
OCDE	1,2%
FMI	2,2%
Fedesarrollo	1,5%
Banco de la República	0,5% - 1,1%

Los motores de crecimiento serán la agricultora mencionada por el gobierno como estrategia. Para que sea realidad, es clave adelantar inversiones en bienes públicos, en semillas certificadas, distritos de riesgo, vías terciarias, dar claridad sobre el uso de la tierra; y garantizar un acceso a materias primas competitivas para los bienes finales y un abastecimiento de los energéticos que requiere esta cadena.

Impulsar y diversificar las exportaciones industriales debe ser prioridad. Esto no llegará si no actuamos decididamente. Somos una economía con un alto costo país, en la que los trámites son engorrosos y sin políticas industriales audaces. La infraestructura debe ser una prioridad nacional.

Se habla de los efectos de la apertura de las fronteras comerciales con Venezuela. Si bien es cierto que el comercio bilateral tiene potencial, en el pasado lo tuvo, la oportunidad está en integrar productos producidos por esfuerzos binacionales para venderlos al mundo, generando sinergias que permitan tomar lo mejor de los dos países para ser más competitivos con otras naciones.

RETOS PARA EL 2023

Un año de bajo crecimiento es sin duda una amenaza para generar empleo. Por ello, la discusión y el resultado de la reforma laboral es importantísima. Cualquier reforma debe tener en sus objetivos generar empleo y reducir la informalidad. El aumento concertado del salario mínimo del 16% era en nuestra opinión una medida necesaria para recuperar el poder adquisitivo perdido por los hogares dada la inflación, especialmente los de ingresos bajos para quienes ésta será de 14.5%, sin embargo, no deja de ser un reto para la generación de empleo formal.

• Desde las finanzas públicas, el Minhacienda estima una reducción del déficit del 5,6% al 4% del PIB en 2023 y una moderación de la deuda pública situándola en el 57% del PIB. Conocemos el recaudo con la reforma tributaria. Sin embargo, el dato crucial será saber que parte se destinará para cubrir la deuda, y qué parte se irá hacia nuevos anuncios de gasto dados por el gobierno. Este interrogante posiblemente se empezará a despejar cuando se presente la adición presupuestal.

• Es imprescindible mantener unas finanzas públicas sanas y que todos los mensajes vayan en esta dirección. De lo contrario, se compromete el crecimiento y los mercados empiezan a castigar las condiciones de la deuda.

El trabajo del Congreso también impactará el crecimiento. Se anunciaron reformas de salud, pensional y laboral. Su discusión debe ser amplia, incluir a todos los actores involucrados; el grado de debate que se demuestre en estos trámites será un importante termómetro de la realidad democracia colombiana. La claridad de sus contenidos es vital, ya que puede impactar el clima de los negocios, la confianza de los inversionistas y de los consumidores. Solo el debate democracia podrá construir reformas sostenibles en el largo plazo.

• La senda hacia un crecimiento alto y sostenido debe fortalecerse, este 2023 será difícil, se requerirá el redoblar esfuerzos. Se avanzó apoyando a la demanda con el aumento del salario mínimo. Ahora, se debe pensar en incentivos y condiciones favorables al aparato productivo, para que hacer empresa y quedarse acá sea atractivo. Insistimos en que conviene evaluar una política anti cíclica en el frente monetario para favorecer la inversión.

• La competitividad debe ser parte de la discusión. El momento es adecuado dada la revisión del plan de desarrollo que trazará la ruta de años venideros. Qué mejor oportunidad para sentar las bases para lograr un crecimiento económico alto y sostenido en el que la empresa sea generadora de dinamismo y, como lo hemos propuesto, se trace una política pública a partir de una autopista de dos carriles que avance en lo económico y en lo social.

ECONOMIA INTERNACIONAL

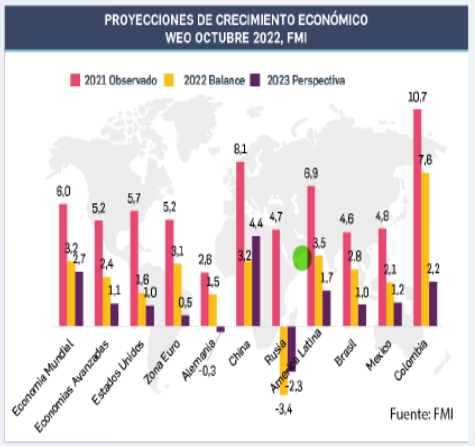
- El 2022 fue un año donde la economía mundial atravesó por el traslape de dos o tres grandes tendencias restrictivas: el **pos-covid** seguido del conflicto entre Rusia y Ucrania y las posturas ***hawkish*** en la economía global. A saber, por un lado, todavía los estragos económicos del mundo pos-covid, el estallido de una guerra local con impacto global, y cierto grado de demandas represadas se sintieron y contribuyeron a la aceleración de la inflación mundial. Por otro lado, a todo esto, se le adiciona el frenazo de la liquidez mundial para enfrentar la inflación.

- Tal combinación se tradujo en fenómenos de estanflación en algunos países durante parte de lo que fueron los trimestres del 2022 y en general en un riesgo global de estanflación de cara a este 2023. Así la perspectiva global de crecimiento de este año 2023 es de una desaceleración de alguna importancia pasando de un crecimiento mundial en el 2022 de 3.2% a **2,7% en 2023** con frenazos más o menos bruscos según región (ver gráfico). Otros pronósticos, pero también más ácidos, auguran que este 2023 habrá tan solo un **1.4%** de crecimiento global, según Fitch Ratings. Wells Fargo proyecta un **1.7%** de crecimiento y enfatiza que el 35% de la economía global caerá en recesión. Sin embargo, el 2022 cerró con un punto de inflexión a manera de luz al final del túnel, que no vendrá pronto, pero desde tomó un poco menos de incertidumbre en cuándo y cuán lejos pueden llegar la inflación y por tanto las alzas en tasas de interés mundial.

- En el frente empresarial y laboral, el mundo vio un 2022 con un balance mixto. El comercio mundial y el empleo no han cerrado el año en sus estadísticas, pero el nowCast de UNCTAD, para el caso del comercio, revela que pasan de tener un buen arranque de año a un enfriamiento a lo largo del año. Por su parte, según la OIT, en el 2022 el empleo mundial, medido en horas trabajadas o su equivalente a empleos full-time cerró el año mejor que como lo hizo el 2021, pero con enfriamiento frente al Q2 del presente año. Los resultados empresariales de un país como EEUU estuvieron robustos (pico histórico en Q2 de 24% utilidades/GDP) al igual que la creación de empresas que se mantuvo estable este año. Sin embargo, las perspectivas para los resultados financieros de este 2023 no se auguran igual de buenas, pues los altos intereses seguirán impactando en las rentabilidades corporativas. A su vez, en ese mismo país se conocieron recortes de personal de emblemáticas empresas a lo largo de todo el año.

CONTEXTO INTERNACIONAL

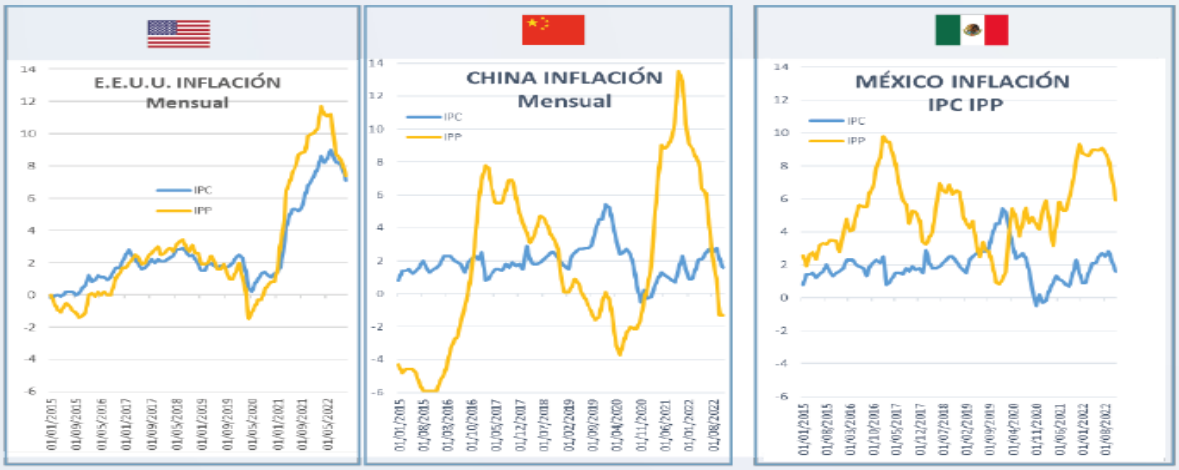
• **Estanflación, crecimiento e inflación.** Si bien las últimas proyecciones oficiales muestran una desaceleración mundial como se detalla en la gráfica del World Economic Outlook, del FMI, algunos pronósticos más recientes evidencian una situación un tanto empeorada para la perspectiva del crecimiento del 2023. Algunas entidades como la OECD y otros analistas fueron, a lo largo del año, revisando a la baja la dinámica económica mundial del 2023.

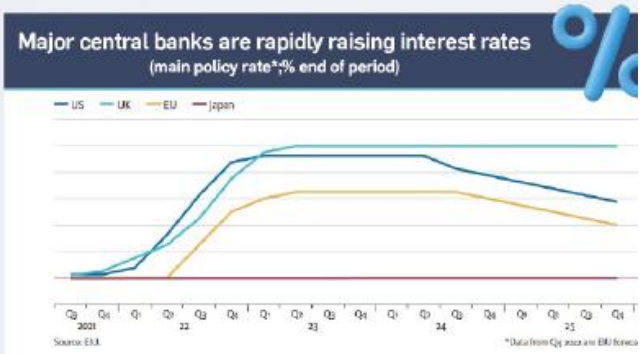


• En cuanto al World Economic Outlook del FMI se puede apreciar que la tendencia en crecimiento del trienio 20-23 del agregado mundial se repite con cierta homogeneidad para varios países y regiones. A saber, un rebote fuerte en el crecimiento del 2021, al que le siguió un crecimiento menor para el año que cerró del 2022, y una perspectiva 2023 cada vez más reducida. Para algunos países europeos como **Alemania** la perspectiva 2023 de hecho **contrae** su PIB. El producto de Rusia también cae en 2023 pero destruye menos PIB de lo que sucedió este año. Para Latinoamérica el rebote inmediato pos-covid bordeó el 7%, y al cabo de un año este no superará el 2%, según el WEO. En suma, desde que se rotuló el año de pandemia 2020 como el "gran confinamiento" (great lockdown) refiriéndose a la gran recesión (del 2008) le han seguido fenómenos de igual grandeza. La *gran* respuesta (de gobiernos), la *gran* disrupción de abastecimiento y *gran* inflación, el *gran* frenazo de estímulos monetarios y fiscales, y ahora le sigue el riesgo de caer nuevamente en una *gran* recesión que, algunos analistas, la comparan con la anterior. Euromonitor estima el fenómeno de estanflación mundial en su mapa de riesgos globales como uno con 30% de probabilidad y gran impacto productivo.

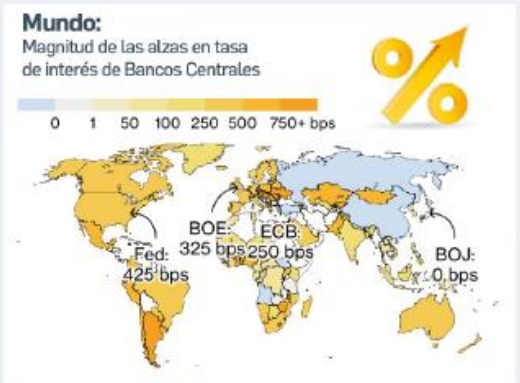
Entidad	Fecha de estimación	2023: Pronóstico de crecimiento	Detalle adicional
FMI	Octubre 2022	2.7%	
OECD	Noviembre	2.2%	
Fitch Ratings	Diciembre 12	1.4%	
Wells Fargo	Diciembre	1.7%	30% econ. global cae recesión
Conference Board	Octubre	2.1%	13% de CEOs esperan recesión severa en Europa y EEUU
	Diciembre	1.5%	
JP Morgan	Diciembre 8	1.6%	Mundo no cae, pero EEUU sí.

- En materia de precios, para algunos países se evidencia que la inflación al consumidor, así como la inflación al productor, ha detenido sus incrementos, y podría inferirse que la espiral inflacionaria tocara un techo máximo durante algún momento del 2022. Por ejemplo, en EE. UU. fue la inflación más alta de 40 años. De cara al 2023 podrán darse alivios en la aceleración de la inflación, no solo por la resolución de la economía de oferta y la congestión de las cadenas de suministro, sino porque en efecto se logra enfriar la presión de la demanda.





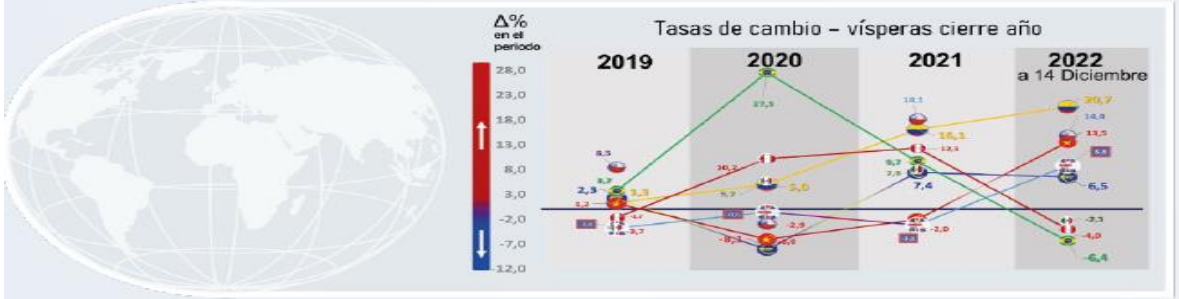
•Tras hacer este fuerte recorrido en el año 2022, hacia finales de éste se confirmó un **punto de quiebre** de la tendencia contraccionista en la última sesión de la FED. El año **cerró** con una señal de "luz al final del túnel" que marca una **perspectiva** para el **2023** en materia de liquidez global. Si bien la política monetaria de EE. UU. deja claro que los intereses seguirán subiendo por un tiempo, se dibuja en el horizonte un techo más certero, el cual la misma FED lo tiene estimado en 5.1%. La situación es distinta a la zozobra, incertidumbre y nerviosismo anterior de no saber qué tan lejos podía llegar la espiral inflacionaria. Es un posible **comienzo del fin** de este periodo inflacionario y por tanto de las medidas de contracción. De hecho, aventurándose más allá, hay analistas que en la perspectiva de 2024 ven, por lo contrario, necesidad de reducir las tasas de interés. El *Economist Intelligence Unit* es uno de ellos como se ve en la senda de intereses de su grafica.



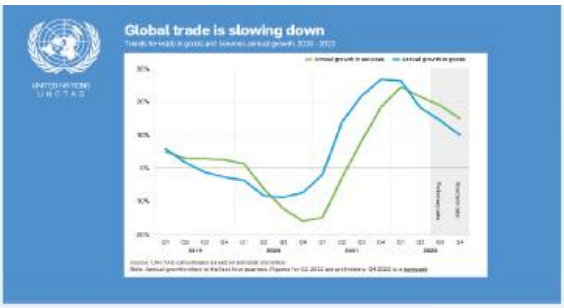
• Además de intentar paliar la inflación en EE. UU. y Europa y el recalentamiento del mercado laboral estadounidense, uno de los efectos primordiales de esta contracción monetaria de los dos principales bancos fue el de depreciar el resto de las monedas. Al nerviosismo en el mundo de los mercados por la incertidumbre y mayores riesgos del 2022, se sumó el efecto que desató el alza de intereses en la FED y el BCE, y que por tanto generó diferencias en tasas con el resto del mundo, las cuales no solo atrajeron flujos financieros a los mejorados rendimientos sino también provocó una estampida de bancos centrales en el mundo poniéndose a tono, con la excepción de China. Ahora bien, los mercados cambiarios han venido incorporando esta expectativa de finalización de las medidas contraccionistas, y se detuvo la fuerte depreciación que enfrentaban buena parte de las monedas, tal como se ve en el descenso del índice dólar de la gráfica.



• El 2022 fue el año en que **Perú, México y Brasil** (este último) dejaron de perder valor en sus monedas como venían haciéndolo desde el 2021, a casi doble digito. Fueron las **tasas de cambio latinas que se resistieron** al ascenso mundial del dólar, en particular el **real brasilero** que avanza con un descenso en su tasa de cambio importante, pasada la tensión **electoral**. Distinto a lo que pasó con el **peso colombiano** y con el **peso chileno que,** a vísperas de terminar el 2022, se **desvalorizaron** en **20%** y más de **13%,** respectivamente. Esto en parte por sus coyunturas internas y en otra por la tendencia mundial. Una tendencia hacia la depreciación, también se dio en Reino Unido y Europa, alcanzando estas monedas la paridad con el dólar, pero sus devaluaciones se atenuaron a un solo dígito hacia el final del año.



• Con base en el NowCast de UNCTAD, se percibió un enfriamiento en las tasas de crecimiento nominal de los flujos de comercio para los últimos trimestres del 2022, que, aun así, conservan un ritmo de doble digito para las mercancías y servicios. En cuanto a la dinámica de inversión extranjera, en la primera mitad del 2022 hubo flujos por $ 972 billones, un monto no visto desde el 2013. Sin embargo, el 60% se dio en el primer trimestre, indicando una desaceleración.

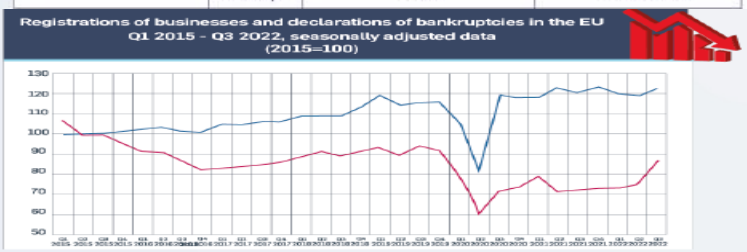


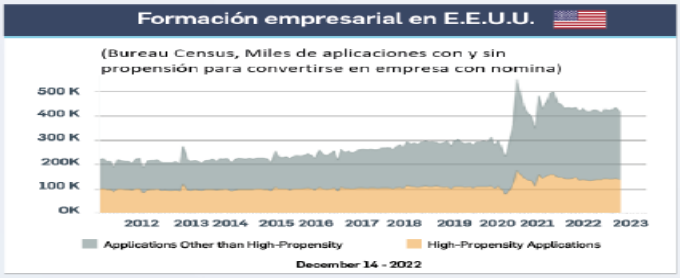
• El empleo mundial, medido en horas trabajadas o su equivalente a empleos full-time cerró el año 2022 mejor que como lo hizo el 2021, pero con enfriamiento frente al Q2 del presente año. Con la situación prepandémica como referente, el empleo aún tiene una caída de 1.4%.

Table A2.
Quarterly estimates of hours worked, world and by income group
(percentage change and full-time equivalent jobs rounded to the nearest 100,000)

Reference area	Time	Change in hours worked relative to 2019 Q4 (adjusted by 15–64 population)	Equivalent number of full-time jobs (48 hours/week)
World	2020 Q1	-4.5%	-130 800 000
	2020 Q2	-18.4%	-531 600 000
	2020 Q3	-7.2%	-208 700 000
	2020 Q4	-4.7%	-137 600 000
	2021 Q1	-3.9%	-114 700 000
	2021 Q2	-3.9%	-114 300 000
	2021 Q3	-4.1%	-119 700 000
	2021 Q4	-2.6%	-76 600 000
	2022 Q1	-1.0%	-30 200 000
	2022 Q2	-1.8%	-51 600 000
	2022 Q3	-1.4%	-40 300 000

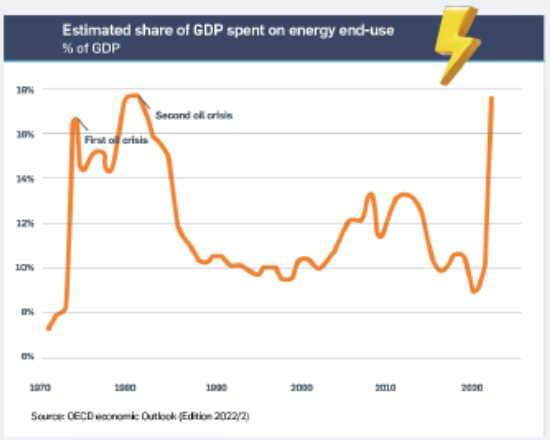
• Por su parte, en la Unión Europea el tejido empresarial se vio impactado, pues en los primeros trimestres hubo una caída moderada en la creación de empresas europeas (-2,2% y -0,7%) con un alza positiva en el tercer trimestre (2,6%). Sin embargo, las **bancarrotas** están volviendo a los niveles anteriores de la crisis de deuda, las cuales se habían disminuido en los últimos años.





GUERRA RUSIA - UKRANIA, CRISIS ENERGETICA

A principios del 2022 estalló la guerra con las primeras operaciones de Rusia en territorio ucraniano, pero no fue sino hasta las primeras **sanciones** intentando aislar el país agresor económicamente que pusieron el mercado global de petróleo y gas bajo máximo estrés. Los niveles sin precedentes en precios internacionales, racionamientos eléctricos, y reservas de petróleo y gas provocaron en el 2022 el energy crunch sin precedentes. Todo ello condujo a un desabastecimiento en las cadenas productivas, donde la escasez en fertilizantes impactó particularmente la agroindustria. El resultado en general fue un aumento global en el costo de vida, especialmente en Europa.



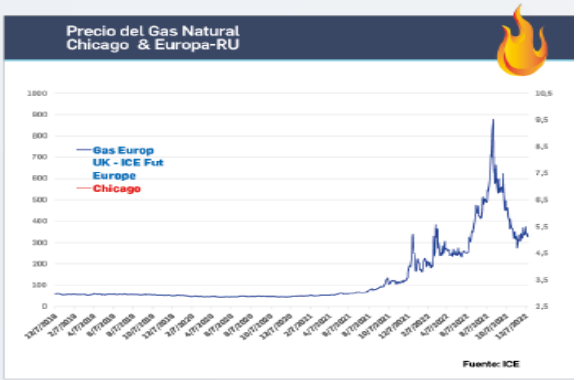
En una perspectiva de medio siglo, donde los **precios del barril de petróleo** están afectados por la tendencia creciente de los precios, es muy útil analizar este indicador que monitorea el Banco Mundial bajo la nueva **economía de guerra**, donde no se trata tanto de los países productores de petróleo sino de los importadores netos. A finales de 2022 con la invasión rusa, el gasto en energía como proporción del PIB llegó puntualmente a 17.7%. Estos niveles solamente se habían alcanzado en la primera crisis del petróleo del 1973 cuando los Saudís restringieron el abastecimiento (embargo) a varios países de occidente que habían apoyado a **Israel en la guerra** del **ramadán** librada contra la coalición árabe. Igualmente, se habían alcanzado dichos niveles en la **revolución iraní**.



- En el mercado de gas, donde Europa es altamente dependiente se vio en el año una constante amenaza tanto de reducir despachos como de reducir compras. Las cotizaciones de gas que se habían triplicado **cierran el año con retrocesos**, en tanto el invierno en Europa se ha moderado, y las importaciones de gas licuado logran llegar a niveles récord para cubrir algunos déficits.

- Retomando la apertura de esta sección, este suceso de eventos es lo que para el próximo año le pone **freno a la economía europea** con un crecimiento de **0.5%** previsto para el **2023** por el Banco Central Europeo en diciembre de 2022.

- Si Rusia y la Opep son los elementos limitantes por el lado de la oferta para el mercado global de energéticos, (y otros mercados) el que marca el pulso de la demanda es China. Tras haber registrado un fenómeno de desaceleración en 2022, luego de confinar millones de personas en capitales y ciudades intermedias, China finaliza el 2022 con la intención de desconfinar y reabrir su economía distanciándose de las medidas radicales del "0 Covid policy" en parte por el malestar social, pero no deja de ser complejo. Los escenarios posibles son muy amplios, y queda la gran expectativa de cómo se desenvuelva este 2023 en este frente. El 20 de diciembre el Banco Mundial recortó el pronóstico de crecimiento de la economía china de 2.7% a **2.4% en 2023**.



CRECIMIENTO ECONOMICO EN COLOMBIA

- Colombia terminó el 2022 con un sólido crecimiento económico que se ha generalizado a prácticamente todas las actividades económicas. Este buen desempeño lo mantuvo a lo largo de todo el año al registrar tasas de 8,7% en el primer trimestre; 12,8% en el segundo y 7% en el tercero, con un acumulado de 9,4% para los primeros nueve meses de 2022, comparado con un crecimiento del 10,7% para igual período de 2021.
- Por actividad económica, la mayor dinámica entre enero y septiembre se observa en las actividades artísticas, de entretenimiento y recreación (37%), información y comunicaciones (17,6%), comercio, transporte, almacenamiento y servicios de comida (15,1%) e industria manufacturera (12,6%). Estos sectores en conjunto participan con el 37,4% de la economía y contribuyen con 68% del crecimiento en los primeros nueve meses del año. Por otro lado, se presentaron contracciones en el sector agropecuario y en obras civiles. En minería y en actividades inmobiliarias se observó una muy baja dinámica con tasas de 1,3% y 2%, respectivamente.

COLOMBIA: CRECIMIENTO ECONÓMICO

	2021		2022
	Ene-Sept	Año	Ene-Sept
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	3,2	3,1	-1,0
Explotación de minas y canteras	-2,1	0,2	1,3
Industrias manufactureras	18,3	16,4	12,6
Electricidad, gas, agua, saneamiento ambiental	5,0	5,1	4,9
Construcción	5,3	5,7	9,2
Edificaciones	10,7	11,6	13,9
Obras civiles	-4,6	-4,6	-0,2
Actividades especializadas construcción	6,4	6,6	9,5
Comercio, reparaciones, transporte, almacenamiento, alojamiento, servicios de comida	21,4	20,9	15,1
Información y comunicaciones	8,8	11,4	17,6
Actividades financieras y de seguros	3,4	3,4	5,8
Actividades inmobiliarias	2,5	2,5	2,0
Actividades prof., científicas y técnicas, servicios administrativos y de apoyo	9,3	9,8	10,0
Administración pública y defensa; seguridad social, educación, salud humana y de servicios sociales	7,8	7,6	6,1
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación, hogares	33,5	33,1	37,0
Valor agregado bruto	**10,4**	**10,4**	**9,2**
Impuestos menos subvenciones sobre los productos	13,4	13,6	11,9
Producto interno bruto	**10,6**	**10,7**	**9,4**

FUENTE: DANE, Cuentas Nacionales

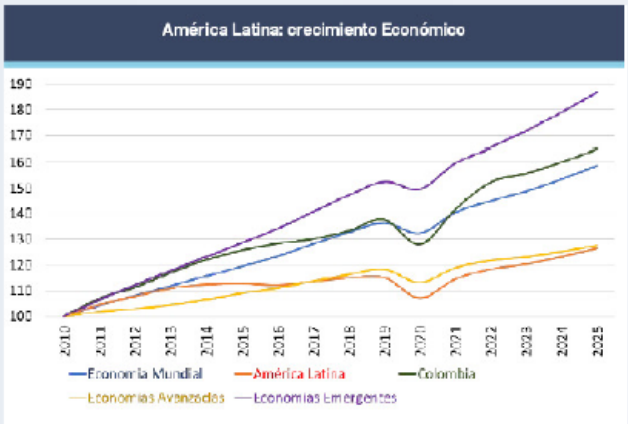
- Por el lado de la demanda, se registra un muy buen dinamismo en la formación bruta de capital (19,2%) y en el consumo de los hogares de 11,6%. Por su parte, el gasto del gobierno general creció 4,5%.
- Este crecimiento de la economía colombiana en 2022 refleja su solidez, su capacidad de recuperación y su adaptabilidad a las situaciones más complejas. En ese año el país logró un buen desempeño en un entorno nacional e internacional incierto y complejo. En lo interno el país enfrentó unas elecciones caracterizadas por un alto grado de polarización; transitó hacia un gobierno de izquierda por primera vez en su historia; la inflación mantuvo una clara tendencia creciente; se sufrieron estragos por una prolongada época invernal; el abastecimiento de materias primas fue difícil y los mercados se caracterizaron por una alta volatilidad.

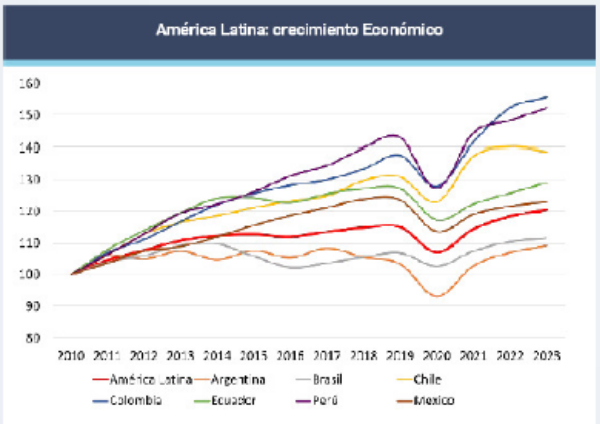
CRECIMIENTO ECONOMICO POR COMPONENTES DEL GASTO

	2021 Ene-Sept	2022 Año	2022 Ene-Sept
Demanda Interna	14,0	13,6	12,2
Gasto de consumo final	14,6	13,9	10,4
Gasto hogares	15,2	14,8	11,6
Gasto gobierno general	11,8	10,3	4,5
Formación bruta de capital	11,1	12,2	19,2
Formación bruta de capital fijo	12,4	11,2	12,4
Exportaciones	7,8	14,8	21,0
Importaciones	25,7	28,7	29,2
PIB	**10,6**	**10,7**	**9,4**

FUENTE: DANE, Cuentas Nacionales

- La buena dinámica de la economía colombiana y su capacidad de respuesta a entornos difíciles se ilustra con estas dos gráficas donde se analiza una perspectiva de más de una década comparados internacionalmente. Si acumulamos el crecimiento del país desde 2010 hasta la fecha y lo comparamos con lo que ocurre a nivel internacional o en América Latina, encontramos que nuestros resultados están por encima de la economía mundial en conjunto, de las economías avanzadas, de América Latina como región, e incluso por encima de cualquiera de las grandes economías de América Latina.

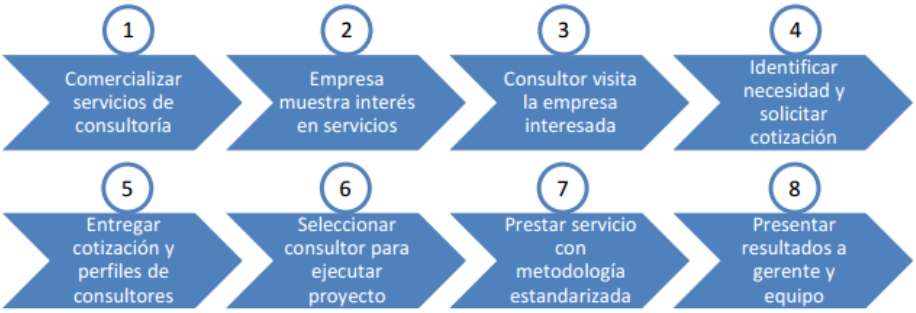




- Estos resultados configuran un panorama positivo para el cierre del 2022 donde se tiene previsto un crecimiento de entre 7 y 8%.
- En 2023 no será posible mantener estos ritmos de crecimiento e incluso las tasas que se tienen previstas no alcanzarían los niveles promedio de la economía colombiana.
- Incluso ya para el último trimestre de 2022 comenzaron a percibirse ciertos síntomas de desaceleración. En efecto, de acuerdo con el mapa de calor que aparece a continuación buena parte de las actividades económicas se desaceleran con respecto a los niveles observados en los primeros meses del año.
- El siguiente mapa de calor presenta la evolución mensual de distintos indicadores de actividad económica del país en el 2022 con el fin de detenernos en el comportamiento del último trimestre del año, donde se observó cierta desaceleración que se espera se acentúe para el 2023. En este mapa, a mayor tonalidad de rojo se experimenta una contracción más pronunciada, y a mayor tonalidad de verde, se registra un mejor desempeño.

3.1.1.7 Cadena de producción y distribución

El procedimiento de prestación de servicios se resume en el siguiente diagrama:



Fuente: https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/621/JorgeMario_Riveralllera_2012.pdf?sequence=3

3.1.2 ASPECTOS TECNICOS

Las especificaciones de las actividades requeridas se desarrollarán teniendo en cuenta los Requerimientos Técnicos establecidos por el INVIAS para el proyecto. El Consultor deberá desarrollar los volúmenes y capítulos de acuerdo con el alcance del objeto contratado.

En el desarrollo del contrato se deben cumplir las Manuales, Normas y Especificaciones, vigentes al momento del Concurso de Méritos, así como las que se describen en el ANEXO TÉCNICO.

Así mismo, las condiciones técnicas particulares referentes a la ejecución del contrato que se pretende celebrar, se encuentran discriminadas de manera clara y precisa en los documentos anexos, en especial en el documento “Requerimientos Técnicos” que forma parte del presente proceso de selección.

3.1.3 ASPECTOS REGULATORIOS

El marco legal del proceso de selección de concurso de méritos que se adelanta, está conformado por la Constitución Política, la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011, Decreto 1082 de 2015, el Código General del Proceso, los Códigos Civil y de Comercio, la Ley 1882 del 15 de enero de 2018 y demás normas concordantes.

También hay que tener en cuenta la Ley 1682 de 2013, Ley 99 de 1993 y su Decreto reglamentario 2041 de 2014, Ley 105 de 1993, Ley 388 de 1997; Ley 1182 de 2008, Ley 1228 de 2008.

Adicionalmente las normas técnicas para la presente modalidad de contratación están sujeta a la Resolución 1375 del 26 de mayo de 2014 y el desarrollo de las actividades de Interventoría, están sujetas a las disposiciones contenidas en el Manual de Interventoría, adoptado mediante Resolución No. 09337 del 30 de diciembre de 2016.

Artículo 61 de la Constitución Política de Colombia, El Estado protegerá la propiedad intelectual por el tiempo y mediante las formalidades que establezca la ley.

Decisión Andina 351 de 1993, REGIMEN COMUN SOBRE DERECHO DE AUTOR Y DERECHOS CONEXOS

Ley 23 de 1982, sobre derechos de autor

Ley 44 de 1993; por la cual se modifica y adiciona la Ley 23 de 1982 y se modifica la Ley 29 de 1944.

Decreto 162 de 1996, por el cual se reglamenta la Decisión Andina 351 de 1993 y la Ley 44 de 1993, en relación con las Sociedades de Gestión Colectiva de Derecho de Autor o de Derechos Conexos.

DECRETO 1474 DE 2002, Por el cual se promulga el "Tratado de la OMPI, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, sobre Derechos de Autor (WCT)", adoptado en Ginebra, el veinte (20) de diciembre de mil novecientos noventa y seis (1996).

Resolución 263 del 31 de enero de 2020 *"Por medio del cual se determina el procedimiento para adoptar la regulación de nuevas tecnologías para la infraestructura de transporte"*

3.1.4. ESTUDIO DE LA OFERTA

La oferta a la cual se hace referencia en el presente análisis corresponde a las empresas que desarrollan sus actividades en consultoría, las cuales son fundamentales en la realización de las obras de ingeniería, ya que son los que ofrecen el conocimiento profesional especializado y técnico, de la mano del juicio independiente y de experiencia que permite garantizar objetividad en el análisis y la toma de decisiones, dichos participantes en este rol son catalogados como la industria del conocimiento dentro del sector.

Según la Cámara Colombiana de Infraestructura quienes se identifican como ***CONSULTORES- INTERVENTORES***, son diferentes empresas dedicadas a la actividad de la consultoría, las cuales son fundamentales en la realización de las obras de ingeniería, ya que son los que ofrecen el conocimiento profesional especializado y técnico, de la mano del juicio independiente y de experiencia que permite garantizar objetividad en el análisis y la toma de decisiones, dichos participantes en este rol son catalogados como la ***industria del conocimiento*** dentro del sector.

Es así, que una de las características fundamentales de estas empresas es que cumplen sus funciones en pro del bienestar de la obra, alejados de factores ajenos, comerciales, políticos o institucionales, que puedan interferir en su independencia; los

CONSULTORES son responsables de apoyar en la toma de decisiones para realizar una adecuada ejecución del proyecto, lo que lo cataloga como el garante de la calidad de una obra de ingeniería.

"La Consultoría es un servicio de alto valor agregado, que no cuesta mucho con respecto al costo total de la obra, y que ayuda a ahorrar recursos, problemas, demoras, sobrecostos e incertidumbres." (Cámara Colombiana de Infraestructura 2015).

Para mayor precisión, para efectos de este informe los Consultores son aquellas empresas que ofrecen el conocimiento profesional especializado y técnico, juicio independiente y experiencia, para garantizar objetividad en el análisis y la toma de decisiones en la realización de las obras de ingeniería civil.

En lo que se refiere a la oferta nacional se toma como base, sin limitarse a ella, el número de empresas clasificadas en el sector de SERVICIOS **"Actividades de Arquitectura e Ingeniería y actividades de consultoría"** y que se encuentran registradas en el portal de Información Empresarial, SIIS de Supersociedades, el cual presenta los estados financieros con corte a 31 de diciembre de cada año que son suministrados por las empresas que se encuentran sometidas a vigilancia, control e inspección por la. Superintendencia de Sociedades y que pertenecen al sector real de la economía con estados financieros reportados a 31 de diciembre de 2021.

3.1.1. ANALISIS DEL SECTOR DE LAS CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS QUE PUEDEN OFRECER SUS SERVICIOS PARA DESARROLLAR EL CONTRATO QUE SE PRETENDE CELEBRAR

De acuerdo con el análisis del sector adelantado por la Superintendencia de Sociedades, contenido en el Documento **"DESEMPEÑO DEL SECTOR INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE"**, de autoría de la Superintendencia de Sociedades 2021, se tiene que en relación con las empresas que se catalogan como consultores en el sector de la Infraestructura, a quienes va dirigido el presente proceso de selección, presentan el siguiente desarrollo financiero durante los últimos años.

3.1.1.1. ANÁLISIS OPERATIVO

El comportamiento de las empresas que se clasificaron como CONSULTORES permite observar que representó un aumento en el año 2022 frente al periodo de 2021.

Conclusiones de Estado de Situación Financiera:

► La tasa de crecimiento promedio (5 años) del patrimonio ha sido 7.79 %. En 2022 fue de 11.63 %.
► La tasa de crecimiento promedio (5 años) del activo ha sido 10.49 %. En 2022 fue de 19.08 %.
► La tasa de crecimiento promedio (5 años) del pasivo ha sido 13.56 %. En 2022 fue de 27.18 %.
► La razón de apalancamiento se encuentra en 0.9 en promedio, lo que sugiere que las sociedades están usando más patrimonio (52 %) que pasivo (48 %), para solventar sus activos.

Conclusiones de Estado de Resultado Integral:

► Los ingresos operacionales presentaron una variación de 34% en 2022; así mismo, la utilidad (Ganancia/ Pérdida) varió en 40.8% en el mismo periodo.

Conclusiones de Rentabilidad:

► La rentabilidad del patrimonio, ROE, ha sido 13% en promedio en los últimos cinco años y cerró 2022 en 18.1 %.
► La rentabilidad del activo, ROA, ha sido 6.7% en promedio en los últimos cinco años y cerró 2022 en 8.8 %.

► El margen neto ha sido 9.5% en promedio en los últimos cinco años y cerró 2022 en 11.3 %. Esto significa que, en consolidado, por cada $100 de ingresos se obtienen $11.3 de ganancia.
► Las pérdidas reportadas se ubicaron en $10.5 billones en 2022, lo cual significó un incremento de $0.7 billones entre 2021 y 2022. Además, se incrementó en 19 el número de sociedades que las declaran, pues pasó de 120 en 2021 a 139 en 2022.

Conclusiones sobre el PIB:

► El crecimiento de los ingresos operacionales de las 1.000 sociedades fueron superlativos (30.3 %), representando casi 2 veces el crecimiento nominal de la economía (17.8 %) en 2021.
► Los activos de las 1.000 sociedades más grandes totalizaron $1552 billones, $88 más que el PIB de 2022 que se ubicó en $1464 billones.
► En total se reportaron $1217 billones en ingresos operacionales, lo que equivale a 83% del PIB, mientras que las ganancias alcanzaron $137 billones (9% del PIB).

Conclusiones regionales:

► En la región Bogotá - Cundinamarca se domicilian 535 sociedades, estas aportan 65.5% ($797 Billones) del total de ingresos operacionales. En Antioquia se domicilian 185 sociedades que aportan 15% ($182.1 Billones) de ingresos operacionales.
► Los activos de las sociedades de Bogotá - Cundinamarca y Antioquia suman $1303 billones y su patrimonio $636 Billones

Conclusiones sectoriales:

► Los macrosectores comercio y servicios aportan la mayoría de los ingresos operacionales $339 y $301 billones, respectivamente, un total de 27.9% comercio y 24.7% servicios.
► La mayor rentabilidad por patrimonio y activos se presenta en el sector minero-hidrocarburos con 39.6% y 17.9 %, respectivamente.
► El sector servicios es el más grande por activos con $620 billones y minero-hidrocarburos presenta el margen más alto, por cada $100 de ingresos obtiene $25.2 en ganancias.
► Crecimiento económico sólido: Se presentó un crecimiento del 34% en los ingresos operacionales de las 1.000 empresas más grandes del país para el 2022 en comparación con el año anterior.
► Participación clave de los macrosectores: Los sectores del comercio y los servicios, seguidos de la manufactura, tuvieron una destacada participación en el panorama empresarial en el año 2022.
► Incremento significativo en las ganancias: Las ganancias de las empresas han experimentado un aumento del 41 %, equivalente a $40 billones de pesos en comparación con el año 2021.
► Importancia de los conglomerados: El 70% de las sociedades pertenecientes a las 1000 empresas analizadas forman parte de conglomerados. Entre ellos, se identifican 106 sociedades con la calidad de matriz o controlante y 585 subordinadas.
► Contribución de los conglomerados a los ingresos operacionales: Los conglomerados representan el 77% de los ingresos operacionales de las 1.000 empresas, equivalente a $941 billones de pesos de un total de $1.217 billones de pesos registrados como ingresos operacionales.
► Nuevas empresas y su impacto regional: El informe incluye 30 nuevas sociedades, el 47% de ellas pertenecientes a la región de Bogotá-Cundinamarca. Se destaca la presencia de 16 sociedades en el sector del comercio, generando $16 billones de pesos.

Para generar los promedios de los indicadores financieros abajo mencionados se tuvo en cuenta la información financiera obtenida de los RUES de los años 2020-2021-2022 de seis (6) empresas como son:

ITEM	NOMBRE EMPRESA	NIT/C.C.
1	TECNESTRATEGIAS SAS BIC	900.685.073-1
2	INGENIERAI CONSULTORIA Y PLANEACION S.A. INCOPLAN S.A.	900.730.165-3
3	PROESINGENIERAI S.A.S.	901.286.572-7
4	NGEPLANCO S.A.S. BIC	860.524.821-1
5	B INGENIEROS Y BIOLOGOS S.A.S.	800.161.930-7
6	GRUPO EMPRESARIAL DE INFRAESTRUCTURA COLOMBIANO S.A.S	800.265.897-0

CAPITAL DE TRABAJO (CT):

Consiste en aquellos recursos a Corto Plazo que requiere la empresa para cumplir con sus compromisos en el Corto Plazo, es como la empresa responde a Corto Plazo frente a una eventual situación de iliquidez. Esta se obtiene mediante la operación de restar los Activos Corrientes menos los Pasivos corrientes.

La Entidad dentro de la Capacidad Financiera en los Pliegos de Condiciones, ha venido utilizando el Capital de Trabajo Demandado, el cual condiciona a los Proponentes a tener una Solvencia por encima a una proporción del Presupuesto Oficial (PO) del proceso que se está evaluando.

Es el Capital que según las condiciones del proceso solicita la entidad, según el plazo de su ejecución, con el fin de garantizar un Capital de Trabajo del oferente acorde y adecuado para el proyecto.

ÍNDICE DE CAPITAL DE TRABAJO

Los datos consultados al 17 de febrero de 2023, arrojan la siguiente información

CONCEPTO				PROMEDIO
	2020	2021	2022	
Capital de trabajo	$ 965.542.514	$ 1.177.831.447	$ 1.251.278.831	$ 1.131.550.930

De la información reportada de los últimos tres (3) años (2020-2022), se observa que el promedio de dicho índice es de $1.131.550.930.

ANALISIS

Partiendo del hecho que el indicador de Capital de trabajo Demandado miden la capacidad que tiene una empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo que impliquen desembolso de efectivo a corto plazo y es útil para la empresa porque puede establecer la facilidad o dificultad para generar efectivo y así pagar sus pasivos corrientes con el efectivo que produzcan su activo corriente y teniendo en cuenta que específicamente La razón corriente no es más que la verificación de la disponibilidad que tiene la empresa para cumplir sus compromisos, tanto la disponibilidad como el compromiso deben ser a corto plazo; se observa que el sector de la

consultoría ofrece resultados favorables en el sector de la economía, por cuanto el indicador de capital de trabajo ha venido estable a lo largo de los últimos tres años.

- **ÍNDICE DE LIQUIDEZ (RAZÓN CORRIENTE)**

Los datos consultados al 17 de febrero de 2023, arrojan la siguiente información:

CONCEPTO				PROMEDIO
	2020	2021	2022	
Liquidez (Veces)	13,56	4,89	4,50	7,65

De la información reportada de los últimos tres (3) años (2020-2022), se observa que el promedio de dicho índice es de 7,65 veces

ANALISIS

Partiendo del hecho que los indicadores de liquidez miden la capacidad que tiene una empresa para afrontar sus obligaciones que impliquen desembolso de efectivo a corto plazo y es útil para la empresa porque puede establecer la facilidad o dificultad para generar efectivo y así pagar sus pasivos corrientes con el efectivo que produzcan su activo corriente y teniendo en cuenta que específicamente La razón corriente no es más que la verificación de la disponibilidad que tiene la empresa para cumplir sus compromisos, tanto la disponibilidad como el compromiso deben ser a corto plazo; se observa que el sector de la consultoría ofrece resultados favorables en el sector de la economía, por cuanto la razón corriente es mayor a 1 y ha venido estable a lo largo de los últimos tres años.

- **ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO (RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO)**

Los datos consultados al 17 de febrero de 2023, arrojan la siguiente información:

CONCEPTO				PROMEDIO
	2020	2021	2022	
Indice de Endeuda %	43%	4%	11%	20%

De la información reportada de los últimos tres (3) años (2020-2022), se observa que el promedio de dicho índice es de $20%

ANALISIS

Teniendo en cuenta que la razón de endeudamiento mide la intensidad de toda la deuda a largo plazo del proponente con relación a sus fondos totales, adicionalmente muestra la proporción en que el proponente este financiado por terceros, a mayor índice mayor cantidad de dinero prestada por terceros y nos da como resultado el porcentaje en que se comprometen los activos de un proponente con terceros. Se puede observar que, en relación con el sector de la consultoría, el grado de endeudamiento refleja una estabilidad de las empresas que conforman dicho sector, indicando de esta manera que no existe alto grado de dependencia por parte de las empresas consultoras, en cuanto a los recursos de terceros para financiarse.

- **RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES**

Los datos consultados al 17 de febrero de 2023, arrojan la siguiente información:

CONCEPTO				PROMEDIO
	2020	2021	2022	
Razón de Cobertura de Intereses	7.414,98	48,11	-1,59	2.487,17

De la información reportada de los últimos tres (3) años (2020-2022), se observa que el promedio de dicho índice es de 2.487,17 veces

ANÁLISIS

Por tal motivo, los datos arrojados por las cifras reportadas de las empresas del sector de la consultoría, permiten establecer que este sector presenta un muy buen comportamiento en este sentido, tal como se puede observar los valores de este indicador son mayores a uno (1), demostrando de esta manera que este sector, cuenta con un margen de maniobra que le permite a estas empresas atender sus compromisos financieros en forma adecuada.

3.1.5.3. ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Una vez analizado el comportamiento macro-económico del sector de la consultoría y teniendo en cuenta que para el presente proceso de selección se requiere verificar la capacidad organizacional de las firmas que aspiren a participar en el concurso y convertirse en el contratista seleccionado para ejecutar el contrato, se procede a realizar el análisis del sector en cuanto a los índices de Rentabilidad del Patrimonio y Rentabilidad del Activo, con el fin de analizar el comportamiento del sector de la consultoría en estos aspectos y de esta manera poder determinar los requisitos necesarios en relación con este aspecto.

Para realizar el análisis, se procede a revisar la información contenida en el Sistema de Reporte Empresarial – SIIS, en relación con los indicadores citados, partiendo del Macro sector: Consultoría; Sector: Servicios otras actividades empresariales: M7110-V4: Actividades de Arquitectura e Ingeniería y actividades de consultoría.

Para realizar el análisis, se procede a revisar la información contenida en el Portal de Información Empresarial – SIIS, de supersociedades en relación con los indicadores citados, partiendo del Macro sector: Consultoría; Sector: Servicios otras actividades empresariales: M7110-V4: Actividades de Arquitectura e Ingeniería y actividades de consultoría.

Por último, para contar con un análisis más aterrizado a la realidad, se toman las cifras financieras reportadas con corte a 31 de diciembre de 2022, por parte de los proponentes que participaron en procesos de selección similares al que se está adelantando.

- **RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (ROE)**

Los datos consultados al 17 de febrero de 2023, arrojan la siguiente información:

CONCEPTO				PROMEDIO
	2020	2021	2022	
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	24%	14%	4%	14%

De la información reportada de los últimos tres (3) años (2020-2022), se observa que el promedio de dicho índice es de 14%

ANÁLISIS

Teniendo en cuenta que este indicador mide 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 por ende, mejor es la Capacidad Organizacional.

En ese orden de ideas, de la información reportada, se tiene que el sector de la consultoría presenta un buen rendimiento de su patrimonio, generando de esta manera estabilidad y confianza en la adecuada ejecución de los proyectos que adelantan las empresas que pertenecen a este sector.

- **RENTABILIDAD DEL ACTIVO (ROA)**

Los datos consultados al 17 de febrero de 2023, arrojan la siguiente información:

CONCEPTO				PROMEDIO
	2020	2021	2022	
Rentabilidad del activo (ROA)	8%	12%	-11%	3%

De la información reportada de los últimos tres (3) años (2020-2022), se observa que el promedio de dicho índice es de 3%

ANÁLISIS

Teniendo en cuenta que este indicador mide la capacidad de generación de utilidad Operacional por cada peso invertido en el Activo, a mayor rentabilidad sobre los Activos, mayor es la rentabilidad de los accionistas y por ende, mejor es la Capacidad Organizacional.

En ese orden de ideas, de la información reportada, se tiene que el sector de la consultoría presenta un buen rendimiento de su activo, generando de esta manera estabilidad y confianza en la adecuada ejecución de los proyectos que adelantan las empresas que pertenecen a este sector.

3.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

3.2.1. EXPERIENCIA DE LA ENTIDAD EN LA CONTRATACIÓN DE PROCESOS SIMILARES

Como parte del análisis de la demanda, que busca recopilar la experiencia adquirida por la entidad a lo largo de los procesos similares que se han adelantado, así como las lecciones aprendidas; situaciones estas que han sido un parámetro indispensable a la hora de la estructuración de los nuevos procesos de selección.

A continuación, detallamos algunos procesos de Concurso de Merito, que se han llevado a cabo, con objetos similares al que se pretende contratar, así:

No. del proceso	Entidad	consultor	Modalidad de selección	Objeto	Valor
CMA-DO-SMF-001-2015	INVIAS	GEOTECNIA Y CIMIENTOS - INGEOCIM S.A.S.	CONCURSO DE MÉRITOS ABIERTO	ESTUDIO Y DISEÑO DEL DRAGADO DE PROFUNDIZACION DEL CANAL DE ACCESO	$ 3.991.775.760

No. del proceso	Entidad	consultor	Modalidad de selección	Objeto	Valor
				AL PUERTO DE BUENAVENTURA, VALLE DEL CAUCA.	
CMA-DO-SMF-161-2020	INVIAS	CONSORCIO E&D FLUVIALES	CONCURSO DE MÉRITOS ABIERTO	ESTUDIOS Y DISEÑOS DE OBRAS DE PORTECCION FLUVIAL EN RIOS NAVEGABLES A CARGO DEL INVIAS.	$1.609.180.532
CMA-DO-SMF-085-2019	INVIAS	CONSORCIO PUERTO TUMACO	CONCURSO DE MÉRITOS ABIERTO	ESTUDIOS Y DISEÑOS PARA EL DRAGADO DE PROFUNDIZACION DEL CANAL DE ACCESO AL PUERTO DE TUMACO, NARIÑO	$2.675.442.951
CMA-DO-SMF-091-2019	INVIAS	CONSORCIO PUERTO GAITAN	CONCURSO DE MÉRITOS ABIERTO	ESTUDIO Y DISEÑO DEL MUELLE DE PUERTO GAITAN, META	$371.345.450
CMA-DO-SMF-026-2017	INVIAS	CONSORCIO MUELLES DEL CHOCO	CONCURSO DE MÉRITOS ABIERTO	ESTUDIOS Y DISEÑOS PARA LA CONSTRUCCION DE LOS MUELLES EN LOS MUNICIPIO DE CARMEN DE DARIEN (CUBARADO) Y ALTO BAUDO (PIE DE PATO), DEPARTAMENTO DE CHOCO.	$325.672.655

3.2.2. PARTICIPACIÓN Y COMPORTAMIENTO DE LOS CONSULTORES QUE HAN SIDO SELECCIONADOS EN LOS PROCESOS

Durante la vigencia 2022, en desarrollo de los procesos de contratación del INSTITUTO a Nivel Central, se adelantaron 11 procesos de contratación en la modalidad de Concurso de Méritos Abierto (Consultoria), en los cuales se presentaron aproximadamente 110 propuestas, por un valor total $19.371.047.654.

Lo anterior señala claramente, que el sector ha encontrado en las condiciones establecidas en los pliegos tipo parámetros objetivos, claros, justos y completos atados a la proporcionalidad de los mismos a la naturaleza del contrato y el valor del mismo; bajo ese entendido las reglas de participación deberían mantenerse siempre que no sean contrarias a la normativa vigente.

Por otra parte, la entidad consultó en la plataforma del Secop II proveedores que guardan relación con el objeto contractual del presente proceso de selección. Así mismo, verificó el tamaño de la empresa referente a la clasificación de Mipymes, como se presenta a continuación:

PROPONENTE	INTEGRANTES
CONSORCIO MUELLES DEL CHOCO	CIARQUELET S.A.S. 60%, INGEPROYECT LTDA 20%, WEB INGENIERIA S.A.S. 10%, JORGE ALVARO SANCHEZ BLANCO 10%.
CONSORCIO PUERTO TUMACO	CONSTRUCCIONES CIVILES ESTUDIOS Y PROYECTOS S.A.S. CONCEP S.A.S. 60%, INGENIERIA Y ASESORÍAS PORTUARIAS S.A.S. INAPO S.A.S. 20%, WEG INGENIERIA S.A.S. 20%.

Así mismo, los consultores que han sido seleccionados en marco de estos procesos, han adelantado la ejecución de los contratos dentro de los requisitos establecidos para tal fin y en la gran mayoría de los casos no se han generado riesgos que hayan puesto en peligro la ejecución de dichos contratos.

a. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONSULTOR

Como parte del análisis de la demanda, que busca recopilar la experiencia adquirida por la entidad a lo largo de los procesos similares que se han adelantado, así como las lecciones aprendidas; situaciones estas que han sido un parámetro indispensable a la hora de la estructuración de los nuevos procesos de selección.

Como parte del análisis se tiene un cronograma de procesos desarrollados en cada vigencia, se llevaron a cabo contratos de consultorías para diferentes tipos de necesidades con el objetivo de identificar y solucionar problemas de la nación, en la vigencia 2011 se realizó la más representativa contratación para la ejecución de estudios y/o diseños por parte del estado con una elaboración de 46 proyectos, de diferente índole puentes, vías y navegación en la siguiente tabla se ilustra los proyectos desarrollados por parte del instituto en la realización de Estudios y/o diseños.

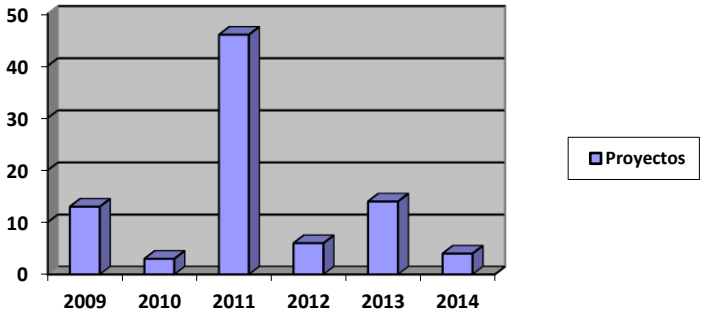


Gráfico de realización de estudios y diseños.

Se realizó una recopilación de los diferentes documentos que utilizan algunas entidades del sector tales como ANI, FONADE, FONDO ADAPTACIÓN, IDU, INVIAS y algunas Alcaldías, en sus concursos de méritos para estudios, con el fin de identificar los parámetros y las medidas de seguimiento y control en la ejecución de los proyectos de consultoría.

A continuación se relacionan cada uno de los insumos que hacen parte de los procesos de contratación de las entidades estudiadas:

CONTENIDO	ANI	Fonade	F. de Adap.	IDU	Invias	Alcaldia	INV 2015
GLOSARIO							
ANTECEDENTES							
DESCRIPCION DE LA NECESIDAD DE LA CONTRATACION							
DESCRIPCION DEL OBJETO A CONTRATAR Y TIPO DE CONTRATO							
ANALISIS SOPORTE DEL VALOR DEL CONTRATO							
FUNDAMENTOS JURIDICOS QUE SOPORTAN LA MODALIDAD							
JUSTIFICACION DE LOS FACTORES DE SELECCIÓN							
ESTIMACION, TIPIFICACION Y ASIGNACION DE LOS RIESGOS							
MECANISMOS DE COBERTURAS DE GARANTIAS							
CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACION							
CONTROL Y SEGUIMIENTO							
ACUERDOS O TRATADOS DE LIBRE COMERCIO							
OBLIGACIONES DE LAS PARTES							
VINCULACION PERSONAL VULNERABLE, MARGINADOS, ETC.							

Dicha evaluación sirvió de base para estructurar los documentos técnicos que hacen parte del presente concurso de méritos, arrojando como resultado unos pliegos que contienen una metodología clara y concisa que pretende aportar una herramienta útil para la ejecución, seguimiento y control de los proyectos de consultoría, que permita establecer alertas tempranas en la ejecución y minimizar los riesgos de incumplimiento y entrega tardía de los productos.

3.2.3. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONSULTOR JUSTIFICACIÓN. FUNDAMENTOS JURÍDICOS.

El artículo 2º de la Ley 1150 de 2007, establece que "La escogencia del consultor se efectuará con arreglo a las modalidades de selección de licitación pública, selección abreviada, concurso de méritos y contratación directa, con base en las siguientes reglas: (…)"

Así mismo, el numeral 3 del artículo 2º de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 219 del decreto 19 de 2012, establece:

"(…) Concurso de méritos. Corresponde a la modalidad prevista para la selección de consultores o proyectos, en la que se podrán utilizar sistemas de concurso abierto o de precalificación. ….."

Por otra parte, el artículo 2.2.1.2.1.3.1 de decreto 1082 de 2015, establece: "Las entidades estatales deben seleccionar sus Consultores a través del concurso de méritos para la prestación de servicios de consultoría de que trata el numeral 2 del artículo 32 de la Ley 80 de 1993 y para los proyectos de arquitectura (…)".

En ese orden de ideas, teniendo en cuenta lo establecido en la citada normativa y al considerar que el proyecto cuya contratación se pretende a través del presente proceso, no contiene varias prestaciones de naturaleza e índole jurídica diferente, la modalidad de selección del consultor que la entidad adoptará será el sistema de concurso de méritos.

3.2.4. EL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO. JUSTIFICACIÓN. ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES Y PRECIOS DEL MERCADO.

El valor del presupuesto del presente proceso de selección se ha definido utilizando la metodología de reembolso de sueldos, afectado por un factor multiplicador, aplicable sobre los sueldos, más costos directos.

En ese sentido, con base en el alcance del contrato a celebrar, se procedió a definir el personal requerido (GRUPO 1), estableciendo el perfil del personal, en cuanto a estudios realizados, experiencia profesional y porcentaje de dedicación para la ejecución del contrato.

Con las necesidades de personal establecidas, se procedió a cuantificar los costos del personal, para lo cual, se tiene como base el mercado y los valores de los sueldos que se reconocen a personal con las características definidas para la ejecución del contrato; por otra parte, se cuenta con el histórico de contratos de esta misma naturaleza, que se han ejecutado con personal de las mismas características definidas para el presente proceso y de esa información se determinan los costos a reconocer al personal previsto para la ejecución del contrato.

Así mismo, se procede a establecer el Factor Multiplicador, utilizando la metodología descrita en el presente documento, en el aparte de Análisis de la Demanda, en el cual se incluyen los costos indirectos que contenga entre otros, las cargas por concepto de seguridad social y prestacional, viáticos que no estén establecidos como reembolsables, gastos generados por la adquisición de herramientas o insumos necesarios para la realización de la labor, gastos de administración, impuestos, gastos contingentes y demás costos indirectos en que él incurra por la ejecución del contrato.

Una vez determinados estos valores, se procede a afectar los costos de personal por los valores de Factor multiplicador, para finalmente tener el valor total de costos del Grupo 1.

De acuerdo con el alcance del contrato a celebrar, se determinan todos los demás costos directos (Grupo 2) requeridos para la adecuada ejecución del contrato de acuerdo con los valores del mercado y teniendo en cuenta los condiciones de la zona en la cual se va a adelantar el contrato. En este análisis se tienen en cuenta arriendos de oficina, equipos requeridos para la ejecución del contrato, muebles, papelería, servicios públicos, ensayos de laboratorio requeridos, entre otros.

Por último, como modificación al sistema que se venía empleando para el cálculo y pago del valor del contrato, se conforma para este proceso un Grupo adicional nuevo de Costos por Volúmenes entregables (Grupo 3), conformado por los costos que de manera porcentual sobre el Valor Básico Total del contrato tiene la elaboración de cada uno de los Volúmenes Técnicos objeto de esta contratación, este peso porcentual es dado por la Entidad y resulta del análisis pormenorizado de la utilización del(os) especialista(s) responsable(s) directamente en: la elaboración de metodología, metodología particular; recopilación, revisión, análisis y procesamiento de información primaria y secundaria; elaboración de entregables parciales con todos sus soportes; disponibilidad en la revisión conjunta con los pares de la Interventoría en las fechas previamente acordadas; disponibilidad para visitar el sitio del proyecto y/o atender los comités o reuniones programadas por Interventoría o la Entidad; elaboración del volumen final hasta la aprobación final por parte de la Interventoría y aceptación de la Entidad; adicionalmente, contempló cargas prestacionales, gastos generados por la utilización de equipos y softwares especializados y logística necesaria para la realización de la labor; y demás actividades propias para el cumplimiento de los requisitos técnicos establecidos por la Entidad y exigencias de la interventoría., todo esto afectado por el Factor multiplicador. La forma de presentación de los Costos de este Grupo, así como los documentos soportes para su pago y demás aspectos relacionados con este segundo Grupo, se encuentran mencionados en el presente documento.

Toda la información requerida para la determinación del valor del contrato se encuentra especificada de manera detallada, tanto en el Anexo Técnico, como en el FORMULARIO N°1, que forman parte del presente proceso de selección

4. OBJETO DEL CONTRATO

OBJETO: ESTUDIOS Y DISEÑOS DE OBRAS DE PROTECCIÓN EN EL RÍO SAN JUAN, DEPARTAMENTO DE CHOCÓ Y VALLE DEL CAUCA

Las especificaciones de las actividades requeridas se desarrollarán teniendo en cuenta el Anexo Técnico establecidos por el INVIAS para el proyecto. El Consultor deberá desarrollar los volúmenes y capítulos de acuerdo con el alcance del objeto contratado. En el desarrollo del contrato se deben cumplir las Manuales, Normas y Especificaciones, vigentes al momento del Concurso de Méritos, así como las que se describen en el ANEXO TÉCNICO.

4.1. AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS.

En cumplimiento de la normativa establecida y requerida para la ejecución de los contratos, el INVIAS, siempre ha propendido por el cumplimiento de todos los requisitos establecidos en la Ley, en cuanto a Autorizaciones, Permisos y Licencias.

Es así, como el Consultor debe propender por el cumplimiento estricto de las obligaciones en materia de Autorizaciones, permisos y licencias requeridas en desarrollo de los estudios, para tal fin debe ajustarse a lo previsto en el Requerimiento Técnico sobre estos temas y que forman parte del contrato objeto de la Consultoría.

4.2. SISTEMAS DE CONTRATACIÓN PARA EL OBJETO A CONTRATAR (DETERMINACION DEL PRESUPUESTO)

Para la estimación de los presupuestos de las consultorías, dentro de las cuales se ubica este contrato de Estudios y Diseños, el Instituto estima el costo de los servicios de Consultoría teniendo en cuenta un sistema Estructurado de Cálculo y Pago de estos servicios, bajo los siguientes parámetros.

- **TIPO DE FACTURACIÓN**

Los pagos por reconocimiento de las actividades desarrolladas por el Consultor se realizarán de conformidad con lo establecido en el ANEXO FORMA DE PAGO del PLIEGO DE CONDICIONES.

No será de recibo la radicación de facturas y cuenta de cobro sin los correspondientes soportes o a falta de debido diligenciamiento y suscripción de estos, por lo que la Supervisión, reportará y dará a conocer a la entidad este hecho para efectos de dar inicio a los procesos de multas y sanciones por incumplimiento de las fronteras y entrega de volúmenes.

Por lo expuesto, tanto el Consultor deberá allegar de manera oportuna al Gestor Técnico de Proyecto y Supervisor de Contrato, los documentos y soportes de revisión y para aprobación a efectos de evitar contratiempos en caso de subsanaciones de estos.

Se precisa que para dar cumplimiento al alcance del contrato que se pretende celebrar, INVIAS identifica que tipo de profesionales se requiere para la ejecución del contrato, en cuanto a formación académica y experiencia requerida. Así mismo, determina el porcentaje de participación que se requiere de cada uno de sus especialistas y profesionales integrantes del equipo de trabajo para el cabal cumplimiento de la ejecución de cada uno de los entregables del contrato.

Una vez aprobado por la entidad el equipo de trabajo, éste deberá suscribir formato de compromiso de cumplimiento, discriminando las actividades, dedicación y tiempo de permanencia y dedicación dentro del proyecto.

- **FACTOR MULTIPLICADOR**

El factor multiplicador de un contrato debe cubrir los costos de una firma y reconocer un honorario. Las firmas consultoras tienen unos costos laborarles, unos gastos generales de administración y unos costos de capital que tienen que aplicar y repartir entre sus contratos para que sean absorbidos por el costo del personal facturable y costo parcial o total de volúmenes facturados.

En consecuencia, el FM está formado por los siguientes componentes del costo:

1. Salario básico.
2. Prestaciones sociales (*Prima, cesantía, intereses a las cesantías. Vacaciones, salud, pensión, subsidio familiar, SENA, ICBF, ARL, etc.…*)
3. Costos indirectos (*costos de oficina, papelería, personal administrativo no facturable, asesorías legales-tributarias-médicas, equipo de oficina para uso del proyecto y actualizaciones de software, seguridad industrial, costos preparación de la propuestas, etc.…*).
4. Honorarios y utilidad
5. Costos de perfeccionamiento (*pólizas, publicaciones, impuestos, gastos bancarios*).
6. Imprevistos

El Factor Multiplicador se aplica sobre los sueldos pagados por la compañía consultora al personal directamente vinculado al proyecto (GRUPO 1), y al Costo mensual de cada especialista o especialistas por el tiempo requerido por este(os) para la elaboración del respectivo volumen y/o capítulo, (GRUPO 2).

- **PRESUPUESTO MEDIANTE EL QUE HAN SIDO EJECUTADOS LOS CONTRATOS**

Los contratos correspondientes a la atención de la Infraestructura de transporte no concesionada a cargo del INVIAS se ejecutan con cargo al presupuesto de Inversión de la Entidad.

- **CRONOGRAMAS DE EJECUCIÓN**

Teniendo en cuenta los trabajos que se pretenden ejecutar en el marco del presente proceso de selección, los cronogramas de ejecución de las consultorías están en función del objeto y alcance del contrato (Actividades a desarrollar, elaboración de estudios) que se pretende celebrar, y del anexo técnico, Requerimiento Técnico, y demás documentos que hacen parte del proceso de selección).

- **DETERMINACION DEL VALOR DEL CONTRATO**

Teniendo en cuenta que se entiende por consultoría aquella actividad que, por especializada, solo puede ser realizada por personas que tienen un gran conocimiento y experiencia sobre una materia o asunto específico, en cuya ejecución prevalece el ejercicio del intelecto y toda vez que la consultoría traduce una actividad intelectual y autónoma, ejecutada por una persona natural o jurídica, que se presenta, entre otras formas en la emisión de conceptos, estudios, recomendaciones y opiniones, relacionadas con una determinada área, actividad o asunto, basadas en un conocimiento especializado y/o una experiencia que permiten dar respuestas y ofrecer soluciones óptimas a problemas específicos; para este tipo de contratos, el mercado en la mayoría de los casos, para el reconocimiento de las actividades desarrolladas, el INSTITUTO NACIONAL DE VIAS para este proceso adoptó la siguiente metodología para la determinación y pago del valor del contrato.

GRUPO 1: Conformado por los costos del personal fijo mensual cuya participación es indispensable para la dirección, coordinación, supervisión, apoyo y seguimiento (según corresponda) de las actividades del contrato tanto en terreno como en oficina, afectados por un factor multiplicador.

GRUPO 2: Conformado por los costos directos del personal aprobado por el Instituto y efectivamente empleado en la ejecución de los trabajos, afectados por un factor multiplicador (según corresponda acorde al tipo de vinculación), del personal profesional y especialistas que tiene la elaboración de cada uno de los volúmenes, informes o productos objeto de cada orden de servicio, responsable(s) directamente de: la elaboración de metodología, recopilación, revisión, análisis y procesamiento de información primaria y secundaria; elaboración de entregables parciales con todos sus soportes; disponibilidad en la revisión conjunta con los pares de la Interventoría en las fechas previamente acordadas; disponibilidad para visitar el sitio del proyecto; disponibilidad para atender socializaciones del proyecto; y/o atender los comités o reuniones programadas por Interventoría o la Entidad; elaboración del volumen o producto final hasta la aprobación final por parte de la Interventoría y aceptación de la Entidad y demás actividades propias para el cumplimiento a los alcances de los productos solicitados para cada orden de servicio, conforme los Requerimientos Técnicos y requisitos técnicos establecidos por la Entidad y exigencias de la Interventoría, así como de la Normatividad vigente.

El peso porcentual de cada volumen o capítulo es dado por el INSTITUTO y resulta del análisis del estudio de mercado propios de la Entidad de proyectos similares adelantados y que incluye entre otros la utilización del(os) especialista(s), profesional(es) y demás personal de apoyo, responsable(s) directamente en el desarrollo de las tareas antes relacionadas. El valor de este grupo únicamente la dedicación de cierto personal, dependiendo el alcance esperado para cada volumen y/o capítulo.

GRUPO 3: Corresponden a otros costos directos relacionados con el contrato y que son cancelados según comprobante, como son los viáticos, transportes, adquisición de información secundaria, laboratorios, exploración geotécnica, ensayos, edición de informes; y demás actividades necesarias para dar cumplimiento al objeto y alcance contractual de las órdenes de servicio que se requieran a través del proyecto.

Para el reconocimiento de los gastos deberá tenerse en cuenta la forma de pago establecida en el ANEXO TÉCNICO, ANEXO FORMA DE PAGO y las indicaciones pertinentes del Manual de Interventoría.

La sumatoria de los 3 grupos presentados en la facturación mensual, corresponderá el valor total básico mensual del contrato.

- **CRITERIOS DIFERENCIALES PARA MIPYME Y EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS DE MUJERES**

LEY DE EMPRENDIMIENTO – Finalidad

El pasado 31 de diciembre de 2020, en congruencia con el «Pacto por el emprendimiento, la formalización y la productividad» del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, el Presidente de la República sancionó la Ley 2069 de 2020 para de impulsar el nacimiento de nuevas empresas que incentiven la generación de empleo en país. Pensada en clave de reactivación de la economía y fomento a la actividad emprendedora, la ley propicia un entorno para ayudar al crecimiento, consolidación y sostenibilidad de esas iniciativas, generando mayor desarrollo social, creación de las empresas y mejoras tanto en la productividad como en la competitividad. De esta manera, la ley en comento también concreta la «Política de formalización empresarial» del Documento CONPES 3956 del 8 de enero de 2019.

Teniendo en cuenta la Ley 269-2022 que tiene por objeto establecer un marco regulatorio que propicie el emprendimiento y el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad, de igual forma la citada Ley tiene entre otros los siguientes objetivos: Reducir las cargas para emprendedores y generar gradualidad para empresas de menor escala. Ampliar las oportunidades de acceso a mercados, a través de compras públicas. Diversificar y ampliar esquemas de financiamiento para todo tipo de emprendimiento.

Por otra parte, la importancia del emprendimiento en Colombia radica en la capacidad que tienen las PYMES para generar empleo y ser un motor para la economía nacional, prueba de ello es que el 80% del empleo nuevo en Colombia es generado por el 10% de los nuevos proyectos de emprendimiento, en muchos de los casos PYMES, tal como se muestra a continuación:



ANÁLISIS CON RELACIÓN A LA MIPYMES

Impacto de la Ley 2069 de 2020 en la contratación estatal.

El pasado 31 de diciembre, en congruencia con el «Pacto por el emprendimiento, la formalización y la productividad» del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, el Presidente de la República sancionó la Ley 2069 de 2020 para impulsar el nacimiento de nuevas empresas que incentiven la generación de empleo en país. Dicha Ley busca generar la reactivación de la economía y fomentar la actividad emprendedora, y por ello, tiene como uno de sus propósitos propiciar un entorno para ayudar al crecimiento, consolidación y sostenibilidad de esas iniciativas, generando mayor desarrollo social, creación de las empresas y mejoras tanto en la productividad como en la competitividad. De esta manera, la ley en comento también concreta la «Política de formalización empresarial» del Documento CONPES 3956 del 8 de enero de 2019.

Por ello, la ley impulsa medidas para i) reducir cargas y trámites para los emprendedores del país; ii) facilitar su acceso al sistema de compras y contratación pública; iii) incentivar el crecimiento económico con la llegada de más actores al ecosistema de inversión y financiación; iv) focalizar esfuerzos, optimizar la gestión de recursos e incentivar una visión integral del desarrollo productivo a través del fortalecimiento institucional; v) facilitar la apropiación del emprendimiento y la cultura emprendedora en la juventud colombiana; así como vi) otorgar beneficios para emprendedores, especialmente, estableciendo un enfoque diferencial respecto a los miembros de las poblaciones más vulnerables, que les permita avanzar en su actividad y desarrollar sus iniciativas.

Para efectos de la consulta, los artículos 30, 31, 32, 33, 34, 35 y 36 de la Ley 2069 de 2020 crean una serie de incentivos para las personas interesadas en celebrar contratos con el Estado. Particularmente, conforme a la exposición de motivos, «[…] propone facilitar el acceso de las Mipymes a la modalidad de contratación de mínima cuantía, la limitación de estos procesos a Mipymes, define la posibilidad de establecer criterios diferenciales a favor de las Mipymes en los procesos de contratación pública, amplía el ámbito de aplicación de las medidas de compras públicas a entidades que hoy están excluidas, establece la creación de un sistema de información e indicadores para evaluar la efectividad de las medidas adoptadas y define la inclusión de factores de desempate en los procesos.

Mipymes y mínima cuantía

El artículo 30 de la Ley 2069 de 2020 modifica el numeral 5 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007, el cual regula la mínima cuantía. En esta modalidad de selección, la entidad estatal realiza una convocatoria pública para recibir ofertas de bienes o servicios cuyo valor no excede el diez por ciento –10%– de la menor cuantía. Fue creada por el artículo 94 de la Ley 1474 de 2011, disponiendo que el factor determinante para adelantarla es el valor del presupuesto oficial con independencia de su objeto. Por lo demás, como en este procedimiento el contrato se perfecciona con la aceptación de la oferta, se considera un sucedáneo de los denominados «contratos sin formalidades plenas.

En esencia, el artículo 30 de la Ley 2069 de 2020 conserva a grandes rasgos el procedimiento previsto en el derogado artículo 94 de la Ley 1474 de 2011, el cual define los aspectos generales del procedimiento contractual. No obstante, aludiendo expresamente al desarrollo reglamentario, el parágrafo primero introduce el siguiente cambio: «Las particularidades del procedimiento aquí previsto, así como la posibilidad que tengan las entidades de realizar estas adquisiciones a Mipymes o establecimientos que correspondan a la definición de "gran almacén" señalada por la Superintendencia de Industria y Comercio, se determinarán en el reglamento que para el efecto expida el Gobierno Nacional» (Énfasis fuera de texto).

Esta modificación es importante, pues antes de la Ley de Emprendimiento era imposible limitar a mipymes la mínima cuantía, especialmente, cuando el artículo 94 la Ley 1474 de 2011 disponía que no era aplicable la Ley 816 de 2003, Por medio de la cual se apoya a la industria nacional a través de la contratación pública», ni el artículo 12 de la Ley 1150 de 2007, relacionado con la promoción del desarrollo en la contratación pública. A partir de la expedición del artículo 30, parágrafo 2, de la Ley 2069 de 2020, «La contratación a que se refiere el presente artículo se realizará exclusivamente con las reglas en él contempladas y en su reglamentación. En particular no se aplicará lo previsto en la Ley 816 de 2003». Es decir, al no prohibir la aplicación del artículo 12 de la Ley 1150 de 2007, la norma –además de reiterar la importancia de su reglamentación posterior– permite las convocatorias limitadas a mipymes en esta modalidad de selección.

Como se observa, el parágrafo 1 del artículo 30 de la Ley 2069 de 2020 dispone que el reglamento es importante para regular i) las «particularidades del procedimiento de selección» y ii) la posibilidad de realizar estas adquisiciones a mipymes o establecimientos que correspondan a la definición de «gran almacén». No obstante, ¿es necesario el desarrollo normativo para la vigencia de la mínima cuantía? En principio, la respuesta positiva a esta inquietud se fundamentaría en la necesidad de que el reglamento precise los detalles del procedimiento de selección. Dentro de esta postura, la regulación de los «aspectos generales del trámite» sería insuficiente, pues las entidades carecerían de criterios uniformes para desarrollarlo en la práctica.

La Subdirección de Gestión Contractual no comparte esta tesis, porque si la ley define los aspectos generales del procedimiento, estos vinculan directamente a las entidades estatales. En efecto, «[…] el propósito del legislador fue delimitar sólo los principios que rigen la contratación pública, con el fin de orientar la gestión contractual. A diferencia de una ley general o de una ley marco, la técnica legislativa de los principios no busca un desarrollo ulterior a través del reglamento, sino unas bases para la actuación inmediata, sin que sea necesaria la intermediación del desarrollo reglamentario […]».

Por tanto, dado que el artículo 30 de la Ley 2069 de 2020 regula aspectos de la mínima cuantía como i) el término mínimo para publicar la invitación, ii) el plazo mínimo de recepción de las ofertas, iii) el factor de evaluación que define la selección del proponente y iv) el perfeccionamiento del contrato, las entidades deben estructurar sus procedimientos de selección de acuerdo con estos parámetros, los cuales tienen una aplicación inmediata sin que el reglamento condicione si vigencia. En otras palabras, la mínima cuantía es directamente aplicable, sin perjuicio de que a través del ejercicio de la potestad reglamentaria se desarrolle específicamente la «Singularidad, especialidad e individualidad» del trámite, así como realización estas adquisiciones a Mipymes o establecimientos que correspondan a la definición de «gran almacén».

Criterios diferenciales para Mipymes en el sistema de compra pública

El artículo 31 de la Ley 2069 de 2020 introduce criterios diferenciales para el acceso de las Mipymes al sistema de compras y contratación pública. Para estos efectos, el inciso primero dispone que «Las Entidades Estatales de acuerdo con el análisis de Sector podrán incluir, en los Documentos del Proceso, requisitos diferenciales y puntajes adicionales, en función del tamaño empresarial para la promoción del acceso de las MIPYMES al mercado de Compras Públicas».

La aplicación de los «criterios diferenciales», los cuales incluyen tanto los «requisitos diferenciales» como los «puntajes adicionales», depende de las conclusiones del estudio del sector. Esto significa que si después del análisis de mercado de los potenciales oferentes no existe la posibilidad de que alguna Mipyme se presente al procedimiento de selección, carece de sentido aplicar el artículo en comento por sustracción de materia: ad imposibilita nemo tenetur.

No obstante, el inciso segundo y el parágrafo del artículo 31 de la Ley 2069 de 2020 disponen, respectivamente, que «El Gobierno Nacional reglamentará la definición de los criterios diferenciales, sobre reglas objetivas [relacionadas con «requisitos diferenciales» y «puntajes adicionales»] que podrán implementar las Entidades Estatales» (Corchetes fuera de texto) y que «Dentro de los criterios diferenciales que reglamente el Gobierno Nacional se dará prioridad a la contratación de producción nacional sin perjuicio de los compromisos comerciales adquiridos con otros Estados». Es decir, esta norma también dispone el desarrollo reglamentario como una condición previa para su aplicación.

Criterios diferenciales para emprendimientos y empresas de mujeres en el sistema de compras públicas

El artículo 32 de la Ley 2069 de 2020 regula criterios diferenciales para los «emprendimientos y empresas de mujeres» en el sistema de compras y contratación pública. En relación con este aspecto, el inciso primero de la norma citada prescribe lo siguiente: «De acuerdo con el resultado del análisis del sector, las entidades estatales incluirán requisitos diferenciales y puntajes adicionales en los procesos de licitación pública, selección abreviada de menor cuantía y concurso de méritos, así como en los procesos competitivos que adelanten las entidades estatales que no apliquen en su gestión contractual el Estatuto General de Contratación Administrativa, como medidas de acción afirmativa, para incentivar emprendimientos y empresas de mujeres en el sistema de compras públicas, sin perjuicio de los compromisos adquiridos por Colombia en los acuerdos comerciales en vigor».

El contraste con la norma analizada anteriormente salta a la vista. Por un lado, a diferencia del artículo 31 de la Ley de Emprendimiento, los «criterios diferenciales» artículo 32 ibidem –que incluyen tanto los «requisitos diferenciales» como los «puntajes adicionales»– aplican a «[…] los procesos de licitación pública, selección abreviada de menor cuantía y concurso de méritos […]», excluyendo las demás modalidades de selección del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007. Por otra parte, sin distinciones ulteriores, la norma en comento también se extiende a todos los procedimientos competitivos previstos en el manual de las entidades excluidas de la Ley 80 de 1993.

No obstante, el artículo 32 de la Ley 2069 de 2020 –al igual que el artículo 31– también alude a la necesidad del desarrollo normativo posterior. Al respecto, el parágrafo dispone que «La definición de emprendimientos y empresas de mujeres se reglamentará por el gobierno nacional». Si bien el desarrollo de este concepto condiciona la vigencia de todo el artículo en su conjunto, no cabe duda que el reglamento podría intervenir a la definición de los «criterios diferenciales» aunque no exista habilitación expresa por parte del Congreso de la República. Esto en la medida que la potestad reglamentaria se deriva del artículo 189.11 de la Constitución Política para la cumplida ejecución de la ley.

Promoción del acceso de las Mipymes al mercado de compras públicas

El artículo 33 de la Ley 2069 de 2020 modifica el artículo 12 de la Ley 590 de 2000, el cual regula la promoción del acceso de las mipymes al mercado de compras públicas. Al respecto, contiene una serie de deberes para las entidades estatales indistintamente de su régimen de contratación, los patrimonios autónomos constituidos por entidades estatales y los particulares que ejecuten

recursos públicos, cuyo incumplimiento estructura una causal de mala conducta. Las obligaciones citadas fomentan la actividad de las empresas que, por su tamaño o capacidad económica, no podrían competir en condiciones de igualdad con aquellas que cuentan con grandes capitales y plantas de personal. De esta manera, no solo estas pequeñas unidades de explotación económica se hacen visibles dentro del mercado de bienes y servicios requeridos por las entidades públicas, sino que se promueve de manera directa el crecimiento de las regiones en las que se desarrolla tal actividad económica.

Lo importante es que la norma analizada no alude a la necesidad de una reglamentación posterior, por lo que los deberes prescritos en el artículo 33 de la Ley 2069 de 2020 son de cumplimiento inmediato. Por tanto, conforme al marco normativo que regule el acceso de las mipymes al mercado de compras públicas, las entidades deberán adoptar las medidas necesarias para el acatamiento de esta disposición.

Promoción del desarrollo en la contratación pública

Como una medida complementaria a la prevista en el artículo 30 de la Ley 2069 de 2020, el artículo 34 ibidem modifica el artículo 12 de la Ley 1150 de 2007, el cual regula la promoción del desarrollo en la contratación pública. Inicialmente, la redacción de la Ley 1150 fue modificada por el artículo 32 de la Ley 1450 de 2011, pero esta última quedó derogada con la expedición de la Ley de Emprendimiento. Resaltando los cambios relevantes, la norma dispone lo siguiente:

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 13, 333 y 334 de la Constitución Política, el Gobierno Nacional definirá las condiciones y los montos de acuerdo con los compromisos internacionales vigentes, para que, en desarrollo de los Procesos de Contratación, las Entidades Estatales indistintamente de su régimen de contratación, los patrimonios autónomos constituidos por Entidades Estatales y los particulares que ejecuten recursos públicos, adopten en beneficio de las Mipyme, convocatorias limitadas a estas en las que, previo a la Resolución de apertura del proceso respectivo, se haya manifestado el interés de por lo menos dos (2) Mipyme.

Asimismo, el reglamento podrá establecer condiciones preferenciales en favor de la oferta de bienes y servicios producidos por las Mipyme, respetando los montos y las condiciones contenidas en los compromisos internacionales vigentes, cuando sean aplicables.

En todo caso, se deberá garantizar la satisfacción de las condiciones técnicas y económicas requeridas en el Proceso de Contratación. (Énfasis fuera de texto)

En contraste con la redacción de la Ley 1450 de 2011, la Ley de Emprendimiento amplía la limitación a mipymes de forma de ya no solo aplica en los procedimientos de selección de las entidades sometidas a la Ley 80 de 1993, sino que se extiende a la gestión contractual de las entidades exceptuadas, los patrimonios autónomos y los particulares que ejecuten recursos públicos. Por lo demás, la norma congela en el rango de ley el número de interesados que debe solicitar la limitación.

Sin embargo, también alude a la necesidad del desarrollo reglamentario posterior, por lo que no es posible aplicarla directamente desde la fecha de su expedición. Lo propio sucede cuando la norma dispone que «[…] las entidades estatales, dispondrán, de mecanismos que fomenten en la ejecución de los contratos estatales la provisión de bienes y servicios por población en pobreza extrema, desplazados por la violencia, personas en proceso de reintegración y, sujetos de especial protección constitucional en las condiciones que señale el reglamento […]». Esto significa que los mecanismos de fomento requieren un desarrollo posterior para su aplicación en los procedimientos contractuales.

Para efectos de la consulta, conviene preguntarse qué sucede con la vigencia del artículo 2.2.1.2.4.2.2 del Decreto 1082 de 2015, que, hasta la expedición de la Ley 2069 de 2020, regía las convocatorias limitadas a mipymes. Conforme a lo explicado en el Concepto C-043 del 9 de febrero de 2020, dicho artículo del Decreto reglamentario no está vigente, porque su contenido es contrario al artículo 34 de la Ley 2069 de 2020. En tal sentido, ha perdido fuerza ejecutoria, de conformidad con el artículo 91, numeral 2, de

la Ley 1437 de 2011, el cual establece que los actos administrativos –categoría que, como es sabido, incluye los decretos reglamentarios– dejan de ser obligatorios o decaen «Cuando desaparezcan sus fundamentos de hecho o de derecho».

Si los decretos reglamentarios que profiere el Presidente de la República en ejercicio de la potestad que le confiere el artículo 189, numeral 11, de la Constitución Política, buscan «la cumplida ejecución de las leyes», y si la disposición legal que había servido de fundamento a la expedición del artículo 2.2.1.2.4.2.2 del Decreto 1082 de 2015 –es decir, el artículo 12 de la Ley 1150 de 2007– fue modificado por el artículo 34 de la Ley 2069 de 2020, puede concluirse que la disposición reglamentaria decayó, por desaparición de su fundamento de derecho. Es decir, el fundamento de derecho, que era el contenido del artículo 12 de la Ley 1150 de 2007, fue subrogado por el artículo 34 de la Ley 2069 de 2020. Sin embargo, no es solo por una razón formal que se deduce la pérdida de fuerza ejecutoria del artículo 2.2.1.2.4.2.2 del Decreto 1082 de 2015, sino también por un argumento material, como se explica a continuación.

Además de que el artículo 2.2.1.2.4.2.2 del Decreto 1082 de 2015 perdió el fundamento legal, su contenido es contrario al del nuevo artículo 12 de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 34 de la Ley 2069 de 2020. En efecto, este último artículo no consagra las mismas exigencias para las convocatorias limitadas a mipymes. Concretamente, no incluye todos los requisitos que, hasta la entrada en vigencia de la Ley 2069 de 2020, establecía el artículo 2.2.1.2.4.2.2 del Decreto 1082 de 2015. Esta norma indicaba en su primer inciso que la entidad estatal solo podía limitar la convocatoria a las mipymes nacionales si se trataba de procesos de selección de licitación pública, selección abreviada y concursos de méritos. Por su parte, tal restricción no se encuentra en el artículo 34 de la Ley 2069 de 2020.

Adicionalmente, el numeral 1 del artículo 2.2.1.2.4.2.2. del Decreto 1082 de 2015 exigía que el valor del proceso de contratación en el que pretendiera limitarse la convocatoria a mipymes fuera «[…] menor a ciento veinticinco mil dólares de los Estados Unidos de América (US$125.000), liquidados con la tasa de cambio que para el efecto determina cada dos años el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo». Este requisito tampoco se observa expresamente regulado en el artículo 34 de la Ley 2069 de 2020, porque la definición del monto corresponde al decreto que lo reglamente.

A lo anterior debe agregarse que mientras la nueva disposición legal indica que la convocatoria limitada a mipymes debe hacerse cuando por lo menos dos (2) de estas hayan manifestado su interés antes de la resolución de apertura del proceso respectivo, el artículo 2.2.1.2.4.2.2 del Decreto 1082 de 2015 condicionaba la limitación de la convocatoria a que la entidad estatal hubiera recibido solicitudes de por lo menos tres (3) mipymes, a más tardar un día hábil antes de la apertura del proceso de selección.

Las diferencias evidenciadas son suficientes para mostrar que, además de la pérdida de fuerza ejecutoria del artículo 2.2.1.2.4.2.2. del Decreto 1082 de 2015, por la desaparición de su fundamento de derecho, se advierte una manifiesta oposición entre dicho enunciado normativo y el nuevo contenido del artículo 12 de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 34 de la Ley 2069 de 2020. Ante esta contradicción, se debe aplicar la consecuencia jurídica prevista en el artículo 84 de la Ley 2069 de 2020, según la cual está «deroga […] todas las disposiciones que le sean contrarias». Entonces, puede afirmarse que, además del decaimiento del artículo 2.2.1.2.4.2.2 del Decreto 1082 de 2015, esta disposición debe entenderse derogada.

Por último, no es válido aducir que los apartados normativos del artículo 2.2.1.2.4.2.2. del Decreto 1082 de 2015 que, en su texto, no sean contrarios a la nueva regulación contenida en el artículo 34 de la Ley 2069 de 2020 pueden seguirse aplicando. Tal aseveración no es admisible, porque el artículo 34, reiteradamente, señala que el gobierno nacional debe definir las condiciones para la aplicación de las reglas recientemente expedidas, que permitan llevar a cabo las convocatorias limitadas a mipymes, lo cual demuestra la voluntad legislativa de establecer la necesidad de una nueva reglamentación de dicha materia. En tal sentido, el gobierno nacional podría, mediante el decreto reglamentario que expida, definir nuevas condiciones y montos para las convocatorias limitadas a mipymes. Por ende, mientras ello no suceda, las entidades estatales, los patrimonios autónomos constituidos por estas y los particulares que ejecuten recursos públicos, no pueden adoptar convocatorias limitadas a mipymes, pues al tenor del artículo 34 de la Ley 2069 de 2020, la eficacia de esta norma quedó condicionada a la expedición del decreto reglamentario que fije las condiciones de su operatividad.

Factores de desempate

El artículo 35 de la Ley 2069 de 2020 regula los factores de desempate. Conforme a la norma citada, estos aplican en los procedimientos de selección de las entidades sometidas al Estatuto General, las entidades exceptuadas de la Ley 80 de 1993 y los patrimonios autónomos constituidos por entidades estatales. Incluso, al consagrarse en la ley, generan la derogación y decaimiento de los previstos en el artículo 2.2.1.1.2.2.9 del Decreto 1082 de 2015, pues se trata de una norma superior y posterior que genera la pérdida de los fundamentos de derecho en los previstos en el Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional.

Aunque algunas normas de la Ley de Emprendimiento aluden a la reglamentación posterior, esta no condiciona la vigencia del artículo 35. En efecto, si bien los factores de desempate deben aplicarse «[…] de forma sucesiva y excluyente para seleccionar al oferente favorecido, respetando en todo caso los compromisos internacionales vigentes» –según lo dispone el inciso primero–, el parágrafo tercero del mencionado artículo establece que «El Gobierno Nacional podrá reglamentar la aplicación de factores de desempate en casos en que concurran dos o más de los factores aquí previstos». En otras palabras, dicho parágrafo le asigna

potestad reglamentaria al gobierno nacional para definir factores que permitan desempatar las ofertas en aquellos casos en que varios oferentes reúnan al tiempo dos o más de los factores previstos en el artículo 35.

Como se observa se trata de una competencia que, en concordancia con el artículo 189.11 superior, el gobierno nacional puede ejercer discrecionalmente para la ejecución de las leyes. Por tanto, sin perjuicio de que el Gobierno Nacional ejerza la potestad reglamentaria para regular los casos en que concurren dos o más de los factores de desempate, no es necesaria la existencia del reglamento como presupuesto necesario para aplicar el artículo 35 de la Ley 2069 de 2020. De este modo, se concluye que los factores de desempate del artículo citado son exigibles desde la fecha de su promulgación, es decir, deben tenerse en cuenta en los procesos de selección que se inicien después del 31 de diciembre de 2020.

Promoción de las compras públicas de tecnología e innovación

El inciso primero del artículo 36 de la Ley 2069 de 2020 dispone que «Las entidades estatales, de acuerdo con los lineamientos que establezca la Agencia Nacional de Contratación Pública -Colombia Compra Eficiente, procuraran generar inversiones o compras que permitan involucrar nuevas tecnologías, herramientas tecnológicas e innovación en sus funciones o sistemas, que permitan generar mejores servicios a los ciudadanos, fomentar el desarrollo tecnológico del Estado, y promover en las empresas y emprendedores nacionales la necesidad de innovar y usar la tecnología dentro de su negocio. El Gobierno Nacional reglamentará esta materia». En este caso se observa nuevamente que la promoción de compras públicas de tecnología e innovación es un deber cuyo cumplimiento se sujeta tanto a la reglamentación de la materia como a los lineamientos de esta Agencia, razón por que requieren un desarrollo normativo posterior.

En resumen, los artículos 31, 32, 34 y 36 de la Ley 2069 de 2020 aluden a la necesidad de expedir normas complementarias, mientras que los artículos 30, 33 y 35 –sin perjuicio del ejercicio eventual de la competencia prevista en el artículo 189.11 superior– son de aplicación directa. Por tanto, corresponde analizar si la reglamentación del primer grupo de normas anteriormente mencionado condiciona o no su entrada en vigencia. Este tema se abordará en el siguiente acápite.

En esa línea, organismos, como la OIT con la colaboración de ACOPI, la ANDI, entre otras Entidades, realizaron un documento de trabajo titulado “Impacto de la Covid-19 en las Mipyme colombianas”, en el que expresan que desde el lado de la demanda se identifica la caída en las ventas en los sectores más sensibles a la crisis -restaurantes, hoteles, aerolíneas y eventos-, actividades productivas que debido a la interacción social debieron cerrar de forma parcial o completa. De igual forma, se presenta la reducción del consumo local y las exportaciones, que tiene implicaciones sobre la demanda de bienes y servicios por parte de las pequeñas y medianas empresas. Esto se suma a los problemas asociados con la falta de liquidez y flujo de caja, cuyo manejo se dificulta por

las restricciones al crédito que tiene este segmento empresarial. Desde el lado de la oferta, se expone dentro del documento como un efecto de la pandemia, la reducción de la oferta de trabajo, explicada por factores como la enfermedad, las medidas de confinamiento, las restricciones de movilidad, las nuevas dinámicas asociadas al hogar, como es el caso del cuidado de los hijos, entre otros. También, se identifica en este grupo la disminuciÃ³n de la productividad de las empresas, toda vez que se adaptan sus procesos a las nuevas formas de trabajo, los ajustes en los procesos de producción y distribución y la interrupción en la cadena de suministros y materias primas.

Recoge información registral de las cámaras de comercio del país y permite seguir la demografía de las empresas por organización jurídica, sectores y tamaño en esta línea, entre enero y diciembre del 2021 se crearon trecientos siete mil seiscientos setenta y nueve [307.679] unidades productivas o empresas, diez coma seis por ciento [10,6%] más que en el mismo periodo de 2020, cuando se ubicaron en doscientos setenta y ocho mil trecientos dos [278.302] del total de unidades registradas, el setenta y cuatro coma cuatro por ciento [74,4 94%] corresponden a personas naturales y el veinte cinco coma seis por ciento [25,6%] a sociedades.

Esta misma organización señaló que de acuerdo con el tamaño de la empresa, medido por el valor de sus activos, se evidencia que el conjunto de nuevas unidades productivas está conformado principalmente por microempresas en un porcentaje del noventa y nueve coma cinco por ciento [99,5 2%], seguido por las pequeñas empresas que representan el cero coma cuatro por ciento [0,4 25%) y el restante se encuentra en las medianas y grandes empresas cuyo valor es el cero coma cero tres por ciento [0,03%] la distribución por tamaño permanece invariable en contraste con el mismo período en 2020.

Tabla 1. Unidades productivas por tamaño y sector agregado. Enero – Diciembre 2021.

Sector Agregado	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande
Agricultura	97.9%	1.9%	0.1%	0.0%
Comercio	99.8%	0.2%	0.0%	0.0%
Construcción	98.3%	1.6%	0.0%	0.0%
Extracción	95.9%	4.0%	0.1%	0.0%
Industria	99.7%	0.3%	0.0%	0.0%
Resto	99.4%	0.6%	0.0%	0.0%
Servicios	99.4%	0.6%	0.0%	0.0%
Total	**99.5%**	**0.4%**	**0.0%**	**0.0%**

Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social

Con respecto a la dinámica por el tamaño de las empresas durante el periodo de enero a diciembre del 2021, la creación de microempresas creció en un diez coma seis por ciento [10,6%] respecto al año 2020. las medianas empresas evidenciaron un crecimiento del uno coma cinco por ciento (1,5%) al pasar de sesenta y ocho (68] a sesenta y nueve [69] unidades productivas en 2021.

Por otro lado, las grandes empresas experimentaron una variación positiva, en razón a que incrementó el número de negocios constituidos en el país, durante el periodo comprendido entre enero y diciembre del 2021, al presentar un crecimiento del cuarenta coma cero por ciento [40,0%] en las nuevas unidades productivas.

Tabla 2. Unidades productivas por tamaño. Enero – Diciembre 2020 y Enero –Diciembre 2021.

Tamaño	2020	2021	Variación %	Contribución
Microempresa	276,891	306,140	10.6%	10.5%
Pequeña	1,328	1,449	9.1%	0.0%
Mediana	68	69	1.5%	0.0%
Grande	15	21	40.0%	0.0%
Total	**278,302**	**307,679**	**10.6%**	**10.6%**

Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social.

De acuerdo con las gráficas presentadas por Confecámaras se establece que la constitución de microempresas y pequeñas empresas se fortaleció en el país en el último año. Esto significa que aumentó el número de microempresas y pequeñas empresas creadas y, por tanto, resulta necesario establecer medidas que promuevan su participación en el sistema de compras públicas, mercado poco explorado para este tipo de organizaciones, para así incentivar su creación y contribuir con su fortalecimiento.

Por su parte, es necesario destacar que las micro, pequeñas y medianas empresas, según el centro de estudios económicos de la Anif, juegan un papel esencial en la economía colombiana en tal sentido, las mipyme representan más del noventa y nueve por ciento [99 %5] de las empresas del país, las cuales generan aproximadamente el setenta y nueve por ciento [79 25] del empleo y aportan el cuarenta por ciento [40%] del producto interno bruto PIB. no obstante, según la Anif, un problema para este tipo de empresas es que si bien fomentan el empleo en Colombia, aún les falta crecimiento para ser más competitivas con las grandes empresas" por lo que es necesario promover su consolidación, entre otras medidas, mediante su inserción en el mercado de la compra pública, pues le facilitaría tener acceso a clientes como las entidades públicas, que tendría como consecuencia fortalecer su desempeño en el mercado como prestador de bienes y servicios.

Por otro lado, el departamento nacional de estadística DANE en la encuesta de micro negocios hace una distinción de dos tipos de unidades económicas, derivadas de la situación en el empleo del propietario: los micros negocios de patronos [as] o empleadores [as] y los micro negocios de personas trabajadoras por cuenta propia. Los resultados obtenidos en 2021 indican que el noventa coma dos par ciento [90,2%] de los propietarios [as] de micro negocios eran trabajadores [as] por cuenta propia y solo el nueve coma ocho por ciento [9,8%] fueron patronos[as] o empleadores[as].

Gráfico 1. Distribución de negocios según situación en el empleo del propietario [Porcentaje] [Total nacional]



Fuente: DANE, EMICRON.1
El dominio total nacional no incluye la población de los departamentos de Amazonas, Arauca, Casanare, Guainía, Guaviare, Putumayo, Vaupés y Vichada.1
Datos expandidos con proyecciones de población elaboradas con base en los resultados del CNPV-2018.1

En esta misma encuesta, se evidenció que, en el total nacional, los micro negocios de trabajadores [as] por cuenta propia aumentaron el dos coma siete por ciento [2,7%] y los micro negocios de patronos (as] o empleadores [as] se incrementaron dos coma seis por ciento [2,6%] entre 2020 y 2021. Sin embargo, la cantidad de micro negocios presentó una variación negativa de cuatro coma uno por ciento [4,12%] entre 2019 y 2021, los micro negocios de trabajadores(as) por cuenta propia disminuyeron menos uno coma dos por ciento [-1,2%] y los [as] patronos [las] o empleadores [as] en -un veinticuatro coma cuatro por ciento [24,4]%.

Tabla 3. Variación anual o bienal de micronegocios según situación en el empleo del propietario. Total nacional

Situación en el empleo	2021			2020		2019
	Cantidad de micronegocios	2021/2020	2021/2019	Cantidad de micronegocios	2020/2019	Cantidad de micronegocios
Total	5.780.623	2,7	-4,1	5.631.123	-6,5	6.025.575
Patrón o empleador	566.435	2,6	-24,4	551.824	-26,3	748.844
Trabajador por cuenta propia	5.214.188	2,7	-1,2	5.079.299	-3,7	5.276.732

Conforme con lo anterior, los datos presentados demuestran que en el año 2021, si bien existió un fortalecimiento de los micronegocios de patronos(las) o empleadores(as) y los micronegocios de trabajadores(las) por cuenta propia respecto al 2020, en comparación con el número de micronegocios constituidos para el año 2019, aun todavía se muestra una disminución significativa del número de micronegocios constituidos hasta la fecha. esto significa que si se adoptarán criterios diferenciales en favor de las micro, pequeñas y medianas empresas -mipyme para promover la participación de estas en el sistema de compras públicas, se podría suscitar un aumentó en la constitución y el fortalecimiento de los micronegocios en el país, y generar una reactivación económica que sea igual o superior a lo registrado en el 2019.

La agencia de contratación pública - Colombia compra eficiente-, desde la subdirección de estudios de mercado de abastecimiento estratégico, elaboró un estudio en el marco del cual se revisaron las empresas u organizaciones registradas en la plataforma del Secop II en este estudio se demuestra que el ochenta y cinco por ciento (85 25%) de los proveedores registrados son grandes empresas y un quince por ciento (15, 3%) corresponde a micro, pequeñas y medianas empresas. en este sentido, se evidencia que en el mercado de las compras públicas no hay una alta participación de las micro, pequeñas y medianas empresas, a pesar de que son los mayores empleadores y generadores de crecimiento económico en el país.

Desarrollo profesional así mismo, en este informe se expuso: “Es obvio que queda mucho por hacer para reducir y a la larga cerrar las brechas de género en el mundo. en una encuesta realizada para este informe, los países identificaron la violencia contra la mujer, la brecha salarial de género y la desigual participación en el trabajo no remunerado como los tres problemas más importantes en la desigualdad de género en su país.

A pesar del tratamiento inequitativo en razón del género que se presenta en los emprendimientos y formación de empresas de mujeres, el banco interamericano de desarrollo BID- expresa que américa latina y el caribe es la región con más porcentaje de emprendimiento femenino del mundo, que significa más de ochenta y seis (86) mil millones de dólares anuales de la misma manera, se trata de un grupo que, si bien invierten cincuenta por ciento (50%) menos de capital que los hombres emprendedores o empresarios, logran un veinte por ciento (20%) más de ingresos.

Colombia no es la excepción a la problemática de la inequidad de género en la economía y, por tanto, en la búsqueda del fortalecimiento y emprendimiento femenino se instauran soluciones mediante políticas públicas que permiten una inserción cada vez más creciente de las mujeres en los diferentes mercados. en este sentido, la exposición de motivos de la ley 2125 de 2021, “Por medio de la cual se establecen incentivos para la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres y se dictan otras disposiciones”, señaló que en los programas de fomento al desarrollo empresarial con enfoque de género no se garantiza una participación femenina en el ámbito nacional ni territorial por ejemplo, se resalta en este documento que los emprendimientos de mujeres no son los más consolidados y fortalecidos dentro del presupuesto total de la inversión. para el 2021, el presupuesto asignado fue de uno coma setenta y dos (1,72) billones de pesos, siendo apenas el dos coma nueve por ciento (2,9%) del presupuesto de inversión de la Nación.

Bajo esa misma orientación, la ley 2069 de 2020, con la que se impulsa el emprendimiento en Colombia, enfoca una serie de programas, recursos e instrumentos del emprendimiento y desarrollo empresarial desde una perspectiva de género en impulsa. en consonancia, dentro del capítulo de género, en la que se reconozcan las brechas y las dificultades existentes para que las mujeres puedan acceder a la oferta institucional y que permita a su vez, el desarrollo y reactivación económica, en un contexto ocasionado por la pandemia del coronavirus covid-19.

El foro económico mundial resalta que el avance hacia la equidad de género se estanca en grandes economías y sectores industriales. Esta situación se debe a que las mujeres ocupan empleos en los sectores más afectados por los cierres generados por la pandemia del covid 19, sumado a las presiones de sus ocupaciones asistenciales en el hogar. este organismo compara la evolución de las brechas de género en 4 áreas: participación y oportunidad económicas, logros educativos, salud y supervivencia, y empoderamiento político" la que nos interesa en este estudio es la brecha económica, donde se destaca que ha experimentado solo una mejora mínima desde el 2020 y se espera que tarde otros 267,6 años en eliminarse. el lento avance se debe a tendencias opuestas; si bien la proporción de mujeres entre los profesionales cualificados sigue aumentando, persisten las disparidades de ingresos y pocas mujeres ostentan puestos en equipos directivos.

En una perspectiva regional, se encuentra que en américa latina ha alcanzado un nivel cercano a la igualdad de género en campos, como la salud y la educación. sin embargo, tiene inequidades en lo relativo con la participación económica femenina, pues según datos analizados por Powers y Magnoni, en todos los sectores económicos que estudiaron, la proporción de las utilidades mensuales

promedio respecto de las ventas es del doce coma seis por ciento (126 %) para las empresas de mujeres y catorce coma seis por ciento (14,6%) para hombres.
En esa misma línea, según la organización para la cooperación y el desarrollo económico -OCDE-, haciendo un estudio dentro de los países miembros expresa que las mujeres tienen menos probabilidades de emprender negocios y las empresas propiedad de mujeres tienden a ganar menos que las de los hombres solo por el hecho del género.

Frente a lo anterior, es conveniente mencionar que si bien de acuerdo con los datos proporcionados por Confecámaras se han constituido nuevas unidades productivas que están clasificadas como microempresas, en la plataforma del Secop II se demuestra que la mayoría de las empresas registradas tienen la condición de grandes empresas. la poca participación de es mipyme en la contratación pública parece estar relacionada, según lo expresado en la exposición de motivos de la ley 2069 de 2020, en que contratar con entidades públicas se asocia con la corrupción, la repartición del mercado, el exceso de trámites y barreras normativas, entre otros. Es decir, hay una desconfianza por parte de las mipyme en el mercado de las compras públicas, por lo que resulta necesario establecer herramientas de estímulo, como es la configuración de criterios diferenciales en favor de estas empresas en los documentos tipo, mediante los cuales se promueva su participación.

En este sentido, se hace indispensable la creación de criterios diferenciales y su incorporación en los procesos de selección que adelantan las entidades del estado, debido a que las mipyme aportan aproximadamente el cuarenta por ciento (40 25) del producto interno bruto (PIB) y son grandes generadoras de empleo. por tanto, resulta fundamental fortalecerlas a partir de su inclusión en el sistema de compras públicas del estado, lo cual también garantizará para las entidades públicas mayor nivel de concurrencia de oferentes o proponentes y, con ello, economía y eficiencia administrativa. en otras palabras, se presenta un beneficio mutuo tanto paras las mipyme, como para las entidades públicas, pues permite un mayor nivel de competitividad y crecimiento en el mercado de las compras públicas.

A partir de lo expuesto, se evidencia la necesidad de incorporar los criterios diferenciales previstos en el artículo 22.12.4218. del decreto 1082 de 2015, relacionados con la inclusión de requisitos habilitantes diferentes y puntajes adicionales en favor de las mipyme. lo anterior debido a que la aplicación de este tipo de incentivos establecidos en la ley 2069 de 2020 y en el decreto 1860 del 2021, permitirá ayudar y fortalecer este tipo de organizaciones mediante su vinculación al mercado de la contratación pública, y tendrá como consecuencia aumentar el crecimiento económico y el empleo. en vista que, según lo descrito en las diferentes fuentes oficiales, es indispensable seguir fortaleciendo y estimulando a través este tipo de estímulos la participación de las mipyme.

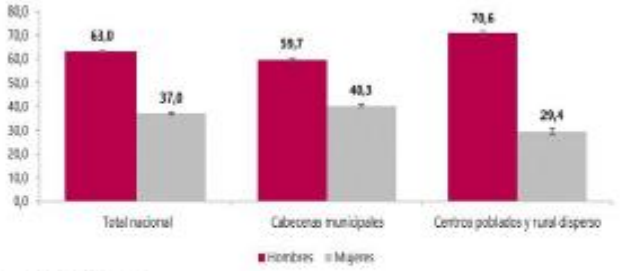
Análisis en relación con los emprendimientos y empresas de mujeres

En los últimos dos años, se presenta una preocupación dentro del estado colombiano referente a la necesidad de formular propuestas y mecanismos en beneficio de la actividad económica liderada por mujeres que tenga en consideración el fortalecimiento empresarial desde una perspectiva compras públicas se incluyó una norma tendiente a la implementación de criterios diferenciales en favor de los emprendimientos y empresas de mujeres, dentro de los procesos de contratación competitivos adelantados por las entidades estatales-exceptuadas y no exceptuadas. Ante la persistencia de los problemas por la inequidad para la constitución y consolidación de empresas, la incorporación de estos criterios diferenciales se ofrece corno una medida útil para incentivar la creación y la consolidación los emprendimientos y empresas de mujeres.

Ante este panorama. Para determinar los términos en los que deben implementarse estos criterios diferenciales, es indispensable la definición de parámetros orientadores desde una perspectiva de política pública, y de tal modo, complementar la definición de emprendimiento y empresas de mujeres establecida en el decreto 1082 de 2015, modificado por el decreto 1860 de 2021.
Para entender entonces la necesidad del fomento al desarrollo empresarial y el emprendimiento femenino en Colombia, conviene analizar la posición de la mujer colombiana en la economía y el rol de los fondos de apoyo al emprendimiento y al desarrollo empresarial. en tal sentido, se exponen una serie de fuentes recopiladas y sistematizadas que tienen como finalidad exponer el panorama y el papel de la mujer en las empresas y en los emprendimientos de mujer, para asi determinar el apremio de establecer los criterios diferenciales.

En 2021, el departamento nacional de estadística DANE presentó en la encuesta de micronegocios que hay 5.760.623 propietarios(as) de micronegocios, de los cuales el sesenta y tres por ciento (63,0 %) eran hombres y treinta y siete por ciento (37,0 %) mujeres. en las cabeceras municipales, los propietarios hombres representaron el cincuenta y nueve coma siete por ciento (59,7%) del total y, en los centros poblados y ruralidad dispersa el setenta coma seis por ciento (70,6%) en contraste, las mujeres propietarias de micronegocios representaron el cuarenta coma tres por ciento (40,3%) del total en las cabeceras municipales y el veintinueve coma cuatro por ciento (29,4%) en los centros poblados y ruralidad dispersa.

Gráfico Distribución de propietarios según sexo (porcentaje) total nacional



Fuente: DANE, EMICRON 1

El dominio total nacional no incluye la población de los departamentos de Amazonas, Arauca, Casanare, Guainía, Guaviare, Putumayo, Vaupés y Vichada.1

Datos expandidos con proyecciones de población elaboradas con base en los resultados del CNPV 2018.1

En razón a la gráfica anterior es viable señalar que efectivamente la participación de las mujeres en la constitución de empresas no ha sido significativa, en comparación con las creadas por los hombres.

En otras palabras, los propietarios de los micronegocios en su mayoría son hombres y, por lo tanto, resulta fundamental establecer criterios diferenciales en favor de los emprendimientos y empresas de mujeres que fortalezca la participación de estas en el sistema de compras públicas.

Ahora bien, a nivel nacional, las propietarias de micronegocios aumentaron el dos coma siete por ciento (2,4%) entre el 2020 y 2021 así mismo, los propietarios hombres se incrementaron el dos coma seis por ciento (2,5%) en el mismo periodo.

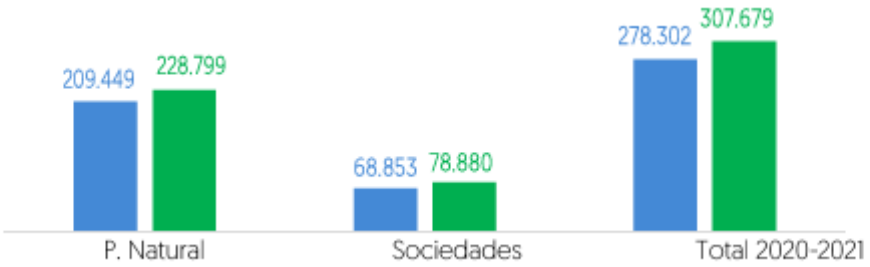
Variación anual y contribución a la variación del total de propietarios(as) de micronegocios según sexo y dominio geográfico

Dominio geográfico	Hombres				Mujeres			
	2021	2020	Variación porcentual	Contribución p.p.	2021	2020	Variación porcentual	Contribución p.p.
Total	3.641.584	3.548.845	2,6		2.139.039	2.082.278	2,7	
Cabeceras municipales	2.408.338	2.343.173	2,8	**1,8**	1.624.285	1.594.455	1,9	**1,4**
Centros poblados y rural disperso	1.233.246	1.205.673	2,3	**0,8**	514.753	487.823	5,5	**1,3**

2B

Por su parte, la confederación colombiana de cámaras de comercio Confecámaras- presentó un informe de dinámica de creación de empresas, que analizó el comportamiento de la constitución de sociedades y matricula de personas naturales entre enero y diciembre del 2021. la fuente a partir de la cual se realizó el mencionado documento fue con base en la información que se reporta en el registro único empresarial y social (RUES), donde se recoge información registral de las cámaras de comercio del país y permite hacer seguimiento a la demografía de empresas por organización jurídica, sectores y tamaño. cómo se señaló en el anterior acápite que realiza un estudio de las mipyme, entre enero y diciembre de 2021 se crearon trecientos siete mil seiscientos setenta y nueve (307.679) unidades productivas, diez coma seis por ciento (10,6%) más que en el mismo periodo de 2020, cuando se ubicaron en dos cientos setenta y ocho mil trecientos dos (278,302). del total de unidades registradas, setenta y cuatro coma cuatro por ciento (74,4 2) corresponden a personas naturales y veinticinco coma seis por ciento (256%) a sociedades.

Gráfico, unidades productivas creadas según organización juridica enero- diciembre 2021/20

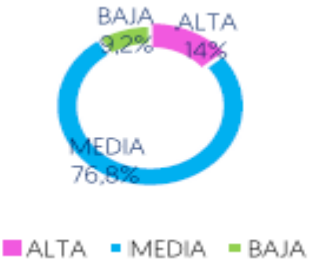


De las personas naturales con vocación empresarial entre enero y diciembre del 2021, el sesenta y un coma tres por ciento (61,3 %) fueron mujeres y el treinta y ocho coma siete por ciento (38,7%) fueron hombres. por su parte, en las sociedades creadas durante el mismo periodo, el catorce por ciento (1422) tiene una participación alta de las mujeres en el capital, como se expone en el gráfico 5% es decir, hay un porcentaje mínimo de mujeres con una participación importante en el capital de constitución de las sociedades.

Gráfico sexo de las personas naturales creadas enero- diciembre 2021



Gráfico. Participación de las mujeres en el capital de las sociedades creadas enero - diciembre 2021



Fuente RUES

Así mismo, Confecámaras señaló que, de acuerdo con la información del RUES, el cincuenta y dos coma dos por ciento (522 2) de las empresas creadas entre enero y diciembre de 2021 generaron al menos un empleo. de estas empresas, como se observa en el gráfico 6, el cuarenta por ciento (40%) tiene mujeres dentro de su planta de personal y, como se ve en el gráfico y el nueve por ciento (9%) tiene mujeres ocupando cargos directivos.

5. PLAZO DEL CONTRATO DE CONSULTORÍA

El Plazo del contrato de consultoría será **HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2023**.

6. DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL

6.1. CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL

El Instituto para la atención del compromiso derivado del presente proceso de selección, cuenta con la siguiente Certificado de Disponibilidad Presupuestal:

Número CDP	Fecha CDP	Valor CDP
159523	2023-09-07	$ 1.743.553.905,00

7. PRESUPUESTO OFICIAL

El Presupuesto Oficial del presente proceso de Contratación es de: **MIL SETECIENTOS CUARENTA Y TRES MILLONES QUINIENTOS CINCUENTA Y TRES MIL NOVECIENTOS CINCO PESOS MCTE ($ 1.743.553.905,00).**

7.1. CONDICIONES DE PAGO

Para los contratos de Consultoría, el Instituto Nacional de Vías realiza los pagos de manera mensual, previa presentación y aprobación del informe mensual de avance del trabajo, por parte del Interventor contratado para el efecto, conforme con las exigencias establecidas para estos pagos en el ANEXO TÉCNICO Y ANEXO FORMA DE PAGO del PLIEGO DE CONDICIONES.

La entidad considera que las condiciones de pago establecidas son adecuadas por cuanto en la gran mayoría de los casos, tales condiciones de pago, no han generado riesgos para el cumplimiento de los contratos.

7.2. ANTICIPO

Una vez cumplidos los requisitos de perfeccionamiento y legalización del contrato, el Instituto entregará un anticipo hasta el CINCUENTA por ciento (50%) del valor básico del contrato, el cual se tramitará previa solicitud del CONSULTOR y aceptación de las condiciones del Instituto para su entrega, para lo cual el Ordenador del Gasto autorizará el pago en el formato establecido para tales efectos, que se radicará por el consultor para el trámite con sus respectivos anexos. En todo caso el anticipo estará sujeto a la disponibilidad de cupo en el Programa Anual Mensualizado de Caja (PAC).

La cuota de amortización se determinará multiplicando el valor de la respectiva acta por la relación que exista entre el saldo del anticipo y el saldo del valor del contrato. Sin embargo, el CONSULTOR podrá amortizar un porcentaje mayor al acordado. Su amortización total deberá realizarse por lo menos un (1) mes antes del vencimiento del plazo contractual (siempre y cuando el plazo contractual supere los 6 meses), situación que deberá ser controlada por el gestor designado por la entidad.

7.2.1. PAGO DE ANTICIPO

La iniciación de labores o el cumplimiento de cualquiera de las obligaciones contractuales del consultor, no está supeditada en ningún caso al giro del anticipo por parte del INSTITUTO.

Los dineros provenientes del anticipo sólo serán invertidos de acuerdo con el Plan de inversión mensualizado de anticipo y estos no podrán destinarse a fines distintos a los relacionados con la ejecución y cumplimiento del contrato. Tienen la condición de fondos públicos hasta el momento en que sean amortizados mediante la facturación mensual; su mal manejo, el cambio de destinación o su indebida apropiación dará lugar a las responsabilidades penales, disciplinarias y fiscales correspondientes. El CONSULTOR junto con el Supervisor del contrato abrirán una cuenta bancaria conjunta que genere rendimientos a nombre del contrato para manejar los fondos del anticipo, de tal forma que los recursos que se giren con cargo a ella necesiten para ser pagados las firmas del CONSULTOR o quien este delegue y la del Supervisor. Dicha cuenta será vigilada por este último.

Los rendimientos financieros que genere el anticipo entregado por EL INSTITUTO al CONSULTOR, serán reintegrados cada mes a la Tesorería del INSTITUTO, en la forma prevista por el artículo 33 del Decreto 4730 de 2005 y serán consignados en la cuenta que para el efecto indique la Subdirección Financiera del INSTITUTO.

El anticipo será amortizado mediante deducciones de las actas mensuales de costos, situación que deberá ser controlada por el Supervisor. La cuota de amortización se determinará multiplicando el valor de la respectiva acta por la relación que exista entre el saldo del anticipo y el saldo del valor del contrato. Sin embargo, el CONSULTOR podrá amortizar un porcentaje mayor al acordado. Su amortización total deberá realizarse por lo menos un (1) mes antes del vencimiento del plazo contractual (siempre y cuando el plazo inicial del contrato supere los seis (6) meses), situación que deberá ser controlada por el Supervisor.

Para el giro del valor del anticipo EL CONSULTOR presentará certificación bancaria, la cual debe corresponder a una cuenta bancaria de manejo conjunto por EL CONSULTOR o su representante y el Supervisor del contrato y que genere rendimientos, que contenga como mínimo la siguiente información: número del contrato, objeto, Nit del Consultor, nombre del Consultor y sus representantes y la manifestación de tratarse de una cuenta bancaria que genera rendimientos.

7.2.3. CONDICIONES DE PAGO

Las actas de costos deben ser refrendadas por el representante de la Consultoría y el interventor contratado. En todo caso tales pagos deberán corresponder a los recursos realmente invertidos por el consultor en el proyecto durante el periodo a facturar, de acuerdo con la programación establecida y aprobada por INVÍAS a través del Gestor Técnico del Contrato, y las modificaciones propias del desarrollo del contrato avaladas por INVIAS.

Las actas de costos mensuales deberán ser presentadas por el Consultor para el respectivo tramite por parte de la Subdirección de Estudios e Innovación dentro de los diez (10) días calendario siguientes al mes de ejecución de los trabajos previa aprobación por parte de la interventoría y del Gestor de Contrato, posteriormente deberá radicarlas en la dependencia competente del INSTITUTO, dentro de los tres (3) días hábiles siguientes al recibo de las actas debidamente aprobadas por EL INSTITUTO y el INVIAS las pagará dentro de los cuarenta y cinco (45) días calendario siguientes a la fecha de presentación de las mismas o, si a ello hubiera lugar, dentro de los cuarenta y cinco (45) días calendario siguientes a la fecha en que el CONSULTOR DEL ESTUDIO subsane las glosas que formule el INVIAS. En caso de mora en el pago, el INSTITUTO reconocerá al CONSULTOR un interés moratorio equivalente al interés legal civil vigente, siguiendo el procedimiento descrito en el Decreto 679 de 1994, artículo 1o. La fecha en que se hagan efectivos los pagos se determinará según lo previsto en la normatividad vigente del INSTITUTO. En todo caso el anterior pago estará sujeto a la disponibilidad de PAC.

El CONSULTOR presentará al Área de Tesorería la certificación bancaria con la información necesaria para el pago de las actas mensuales de costos, como es el número de cuenta corriente o de ahorros en la cual el Área de Tesorería de la Subdirección Financiera abonará los pagos en desarrollo de la ejecución del presente contrato, en tal evento, se entenderá como fecha de pago la del abono efectivo en la respectiva cuenta. Si el CONSULTOR no cumple con la anterior obligación, se establece como fecha de pago la fecha de disponibilidad del cheque en la caja de la División de Tesorería.

EL INSTITUTO entregará un anticipo máximo del cincuenta por ciento (50%) del valor básico del contrato, de acuerdo con el valor ofertado en el concurso. Este anticipo se girará previa solicitud del CONSULTOR y aceptación de las condiciones del INSTITUTO para su entrega, para lo cual se radicará el formato correspondiente para el trámite con sus respectivos anexos. En todo caso el anticipo estará sujeto a la disponibilidad de cupo en el Programa Anual Mensualizado de Caja (PAC) y para la entrega de este es requisito indispensable la constitución y aprobación de la garantía de cumplimiento. La iniciación de las actividades de la Consultoría o el cumplimiento de cualquiera de las obligaciones contractuales no se halla supeditada, en ningún caso, al recibo del anticipo.

El anticipo será amortizado mediante deducciones de las actas mensuales de costos, situación que será controlada por el Gestor Técnico de Contrato. La cuota de amortización se determinará multiplicando el valor de la respectiva acta por la relación que exista entre el saldo del anticipo y el saldo del valor del contrato. Sin embargo, el CONSULTOR podrá amortizar un porcentaje mayor al acordado. Su amortización total deberá realizarse por lo menos un (1) mes antes del vencimiento del plazo contractual. (Siempre y cuando el plazo inicial del contrato supere los seis (6) meses).

La entrega de este anticipo se fundamenta en las siguientes consideraciones:

1) "En la práctica contractual administrativa con fundamento en la ley, lo usual es que la entidad pública contratante le entregue al consultor un porcentaje del valor del contrato, a título de anticipo, el cual habrá de destinarse al cubrimiento de los costos iniciales en que debe incurrir el consultor para la iniciación de la ejecución del objeto contratado. De ahí que se sostenga que es la forma de facilitarle al consultor la financiación de los bienes, servicios u obras que se le han encargado con ocasión de la celebración del contrato.
(…) El pago de dicha suma lo era y lo sigue siendo un adelanto del precio que aún no se ha causado, que la entidad pública contratante hace al consultor para que a la iniciación de los trabajos disponga de unos fondos que le permitan proveerse de materiales y atender los primeros gastos del contrato, tales como los salarios de los trabajadores que disponga para la obra. No es otra la razón por la cual adicionalmente se exige que sea garantizada, que se presente un plan para su utilización y que se amortice."[1]

En virtud de que en la etapa inicial del contrato a celebrar, el consultor debe sufragar una serie de gastos para comprar materias primas y proveerse de equipos adecuados. Además, del estimativo de dichos gastos, la cuantía del anticipo a entregar obedece a consideraciones de índole financiero, en especial las relacionadas con el índice de liquidez exigido en el pliego.

8. REQUISITOS HABILITANTES Y SU VERIFICACION.

8.1. REQUISITOS HABILITANTES

Para la determinación de los requisitos habilitantes, que deben ser acreditados por parte de los proponentes, la entidad ha procedido de conformidad con lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.6.2 del Decreto 1082 de 2015, que señala:

> **"Determinación de los Requisitos Habilitantes**. La Entidad Estatal debe establecer los requisitos habilitantes en los pliegos de condiciones o en la invitación, teniendo en cuenta: (a) el Riesgo del Proceso de Contratación;

[1]CONSEJO DE ESTADO. Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Tercera. Sentencia 22 de junio de 2001. Consejero Ponente: Ricardo Hoyos Duque. Expediente 13436.

(b) el valor del contrato objeto del Proceso de Contratación; (c) el análisis del sector económico respectivo; y (d) el conocimiento de fondo de los posibles oferentes desde la perspectiva comercial. La Entidad Estatal no debe limitarse a la aplicación mecánica de fórmulas financieras para verificar los requisitos habilitantes".

La Entidad verificará los requisitos habilitantes dentro del término señalado en el Cronograma del Pliego de Condiciones de acuerdo con los soportes documentales que acompañan la propuesta presentada.

Los requisitos habilitantes serán objeto de verificación. Por lo tanto, si la propuesta cumple con todos los aspectos se evaluarán como "*cumple*". En caso contrario, se evaluará como "*no cumple*".

De conformidad con la normativa aplicable, la Entidad realizará la verificación de requisitos habilitantes de los Proponentes (personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras domiciliadas o con sucursal en Colombia, Proponentes Plurales) con base en la información contenida en el RUP y los documentos señalados en el Documento Tipo.

La Entidad no podrá exigir requisitos habilitantes diferentes a los señalados en los Documentos Tipo.

GENERALIDADES

A. Únicamente se considerarán habilitados aquellos Proponentes que cumplan con todos los requisitos habilitantes según lo señalado en el Pliego de Condiciones.

B. En el caso de Proponentes Plurales, los requisitos habilitantes serán acreditados por cada uno de los integrantes de la figura asociativa, salvo que se entienda algo distinto y, en todo caso, de acuerdo con las reglas del Pliego de Condiciones.

C. Todos los Proponentes deben diligenciar el "Formato 3 – Experiencia" y los Proponentes extranjeros sin domicilio o sin sucursal en Colombia deberán diligenciar el "Formato 4 – Capacidad financiera y organizacional para extranjeros" y adjuntar los soportes que ahí se definen.

D. Los Proponentes obligados a estar inscritos en el Registro Único de Proponentes (RUP), deberán aportar el certificado con fecha de expedición no mayor a treinta (30) días calendario anteriores contados desde la fecha de cierre del Proceso de Contratación. En caso de modificarse la fecha de cierre del Proceso de Contratación, se tendrá como referencia para establecer el plazo de vigencia del certificado la originalmente fijada en el Pliego de Condiciones definitivo.

8.1.1. CAPACIDAD JURÍDICA.

El procedimiento de selección del consultor está sometido a los principios de transparencia, selección objetiva e igualdad de derechos y oportunidades de los que se deriva la obligación de someter a todos los oferentes a las mismas condiciones definidas en la ley y en el pliego Tipo.

La Entidad verificará el cumplimiento de los requisitos jurídicos indicados en el Pliego Tipo

Los interesados podrán participar como Proponentes bajo alguna de las siguientes modalidades siempre y cuando cumplan los requisitos exigidos en el Pliego de Condiciones:

A. Individualmente, como: a) personas naturales nacionales o extranjeras, b) personas jurídicas nacionales o extranjeras.

B. Conjuntamente, como Proponentes Plurales en cualquiera de las formas de asociación previstas en el artículo 7 de la Ley 80 de 1993.

Los Proponentes deben:

A. Tener capacidad jurídica para la presentación de la oferta.

B. Tener capacidad jurídica para la celebración y ejecución del Contrato.

C. No estar incursos en ninguna de las circunstancias de inhabilidad, incompatibilidad, conflicto de interés o prohibición previstas en la Constitución y en la ley para contratar con el Estado, o en la causal dispuesta en el numeral 1.14 del Pliego de Condiciones.

D. No estar reportados en el último boletín de responsables fiscales vigente publicado por la Contraloría General de la República. Esta disposición aplica para el Proponente e integrantes de un Proponente Plural con domicilio en Colombia. Tratándose de Proponentes Extranjeros sin domicilio o sin sucursal en Colombia, deberán declarar que no son responsables fiscales por actividades ejercidas en Colombia en el pasado y que no tienen sanciones vigentes en Colombia que implique inhabilidad para contratar con el Estado.

La Entidad debe consultar los Antecedentes Judiciales en línea en los registros de las bases de datos, al igual que los Antecedentes Fiscales acorde con el artículo 60 de la Ley 610 de 2000, los Antecedentes Disciplinarios conforme el artículo 1 de la Ley 1238 de 2008 y el Registro Nacional de Medidas Correctivas del Ministerio de Defensa Nacional – Policía Nacional, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 183 de la Ley 1801 de 2016 – Código Nacional de Seguridad y Convivencia.

8.1.2. CAPACIDAD FINANCIERA

Los Proponentes deberán acreditar los siguientes indicadores en los términos señalados en la Matriz 2 – Indicadores financieros y organizacionales y bajo las condiciones señaladas en el numeral 3.7:

Indicador	Fórmula
Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Nivel de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$
Razón de Cobertura de Intereses	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gastos Interes}}$

Si el Proponente es plural cada indicador debe calcularse así:

$$Indicador = \frac{(\sum_{i=1}^{n} Componente\ 1\ del\ indicador_i)}{(\sum_{i=1}^{n} Componente\ 2\ del\ indicador_i)}$$

Donde n es el número de integrantes del Proponente Plural (Unión Temporal o Consorcio).

El Proponente que no tiene pasivos corrientes está habilitado respecto del índice de liquidez.

El Proponente que no tiene gastos de intereses está habilitado respecto de la razón de cobertura de intereses, siempre y cuando la utilidad operacional sea igual o mayor a cero (0).

El Proponente que demuestre la condición de Mipyme domiciliada en Colombia acreditará la capacidad financiera de acuerdo con los indicadores señalados en la Matriz 2 – Indicadores financieros y organizacionales. El Proponente acreditará la condición de Mipyme con la copia del certificado del Registro Único de Proponentes, el cual deberá encontrarse vigente y en firme al momento de su presentación.

- **CAPITAL DE TRABAJO**

Para el Proceso de Contratación los proponentes deberán acreditar:

CT = AC - PC ≥ CTd
Donde,

CT = Capital de trabajo

AC = Activo corriente

PC = Pasivo corriente

CTd = Capital de trabajo demandado (requerido) para el proceso que presenta la propuesta

El capital de trabajo (CT) del oferente deberá ser mayor o igual al capital de trabajo demandado (requerido) (CTd):
CT ≥ CTd

Capital de Trabajo demandado (requerido):

[Para proyectos de consultoría cuyo plazo de ejecución sea inferior a 12 meses aplicará la siguiente redacción:]

El capital de trabajo demandado (requerido) para el proceso en el que se presenta la propuesta se calcula según la siguiente tabla:

Presupuesto oficial (SMMLV)	Fórmula
1 a 5.000	CTd = 10% x (PO)
5.001 a 10.000	CTd = 20 %x (PO)
Mayor o igual a 10.001	CTd = 30% x (PO)

Capital de Trabajo del Proponente:

La determinación del capital de trabajo del Proponente se hará como se presenta a continuación:

$$Capital\ de\ trabajo\ del\ Proponente = (Activo\ corriente - Pasivo\ corriente) + \begin{cases} Anticipo \\ \text{ó} \\ Pago\ Anticipado \end{cases}$$

En ningún caso el capital de trabajo requerido excederá el valor del presupuesto oficial.

Siendo Proponente Plural el indicador debe calcularse así:

$$\text{CTproponente plural} = \sum_{i=1}^{n} \text{CT}_i$$

Donde n es el número de integrantes del Proponente Plural (Unión Temporal o Consorcio).

- **CAPACIDAD ORGANIZACIONAL**

Los Proponentes deberán acreditar los siguientes indicadores en los términos señalados en la Matriz 2 – Indicadores financieros y organizacionales:

Indicador	Fórmula
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Patrimonio}}$
Rentabilidad del Activo (ROA)	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Activo Total}}$

Si el Proponente es plural cada indicador debe calcularse así:

$$Indicador\ = \frac{(\sum_{i=1}^{n} Componente\ 1\ del\ indicador_i)}{(\sum_{i=1}^{n} Componente\ 2\ del\ indicador_i)}$$

Donde n es el número de integrantes del Proponente Plural (Unión Temporal o Consorcio).

El Proponente que demuestre la condición de Mipyme domiciliada en Colombia acreditará la capacidad organizacional de acuerdo con los indicadores señalados en la Matriz 2 – Indicadores financieros y organizacionales. El Proponente probará la condición de Mipyme con la copia del certificado del Registro Único de Proponentes, el cual deberá encontrarse vigente y en firme al momento de su presentación.

8.1.2.1. REQUISITOS DE CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL PERSONAS NATURALES O JURÍDICAS NACIONALES Y EXTRANJERAS CON DOMICILIO O SUCURSAL EN COLOMBIA

La evaluación financiera y organizacional de las propuestas se efectuará a partir de la información contenida en el RUP vigente y en firme. En tal sentido, la evaluación de la capacidad financiera se realizará de acuerdo con la información

reportada en el RUP de acuerdo con las disposiciones establecidas en la Subsección 5 de la Sección 1 del Capítulo 1 del Título 1 de la Parte 2 del Decreto 1082 de 2015, o las normas que las modifiquen, adicionen o sustituyan, por lo que se tomará la información financiera del mejor año fiscal que se refleje en el registro del Proponente que esté vigente y en firme.

Los Proponentes extranjeros sin domicilio o sucursal en Colombia no están obligados a tener RUP y por tanto la verificación de esta información procederá en los términos definidos en el siguiente numeral.

8.1.2.2. REQUISITOS DE CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL PERSONAS NATURALES O JURÍDICAS EXTRANJERAS SIN DOMICILIO O SUCURSAL EN COLOMBIA

Los Proponentes extranjeros sin domicilio o sucursal en Colombia deberán allegar la siguiente información financiera de conformidad con la legislación propia del país de origen. Los valores deben: (i) presentarse en Pesos Colombianos; (ii) convertirse a la tasa de cambio de la fecha de corte de los mismos y (iii) estar avalados con la firma de quien se encuentre en obligación de hacerlo de acuerdo con la normativa del país de origen.

El estado de situación financiera (balance general) y estado de resultado integral (estado de resultados), acompañados por el informe de auditoría (sí aplica de acuerdo con la legislación de origen) con traducción simple al español de acuerdo con las normas NIIF.

Copia de la tarjeta profesional del contador público o revisor fiscal y certificado de antecedentes disciplinarios vigente expedido por la Junta Central de Contadores de quien realiza la conversión.

El "Formato 4 – Capacidad financiera y organizacional" para extranjeros diligenciado. En caso de presentarse discrepancias entre la información consignada en el "Formato 4 – Capacidad financiera y organizacional" para extranjeros y los documentos señalados en el Literal A, prevalecerá la información consignada en los estados financieros incluidos en la oferta.

Las fechas de corte de los documentos señalados en el literal A serán al 31 de diciembre de 2020, 2021 Y 2022, de acuerdo con lo establecido en la Subsección 5 de la Sección 1 del Capítulo 1 del Título 1 de la Parte 2 del Decreto 1082 de 2015 o las normas que las modifiquen, adicionen o sustituyan. En tal sentido, se tomará la información de conformidad con el mejor año fiscal del Proponente], acompañado del Informe de Auditoría, salvo que se acredite en debida forma que la legislación propia del país de origen establece una fecha de corte diferente a la prevista en este pliego.

Si alguno de estos requerimientos no aplica en el país del domicilio del proponente extranjero, el representante legal o el apoderado en Colombia deberán hacerlo constar bajo la gravedad de juramento en el "Formato 4 – Capacidad financiera y organizacional" para extranjeros. El proponente podrá acreditar este requisito con un documento que así lo certifique emitido por una firma de auditoría externa.

Si los valores de los estados financieros están expresados originalmente en una moneda diferente a Dólares de los Estados Unidos de América, estos deberán convertirse a Pesos en los términos definidos en la sección 1.13.

8.1.3. EXPERIENCIA DEL PROPONENTE

La entidad ha determinado que la experiencia es un factor preponderante en la selección de los consultores, por tal motivo ha considerado en el presente proceso su verificación como un factor de (CUMPLE o NO CUMPLE), según lo dispone el numeral 1 del artículo 5º de la Ley 1150 de 2007.

La Real Academia de la Lengua Española define Experiencia como la "Práctica prolongada que proporciona conocimiento o habilidad para hacer algo"[2]. Así pues, la experiencia solicitada por la entidad, se basa en la consideración de que el Proponente debe demostrar que posee una experiencia mínima en la ejecución de contratos de Consultoría, como las del alcance del objeto a contratar, una experiencia suficiente para garantizar la adecuada ejecución de las mismas. Para tal fin se ha establecido como límites la acreditación de mínimo uno (1) y máximo cinco (5) contratos, tal requerimiento obedece a que la entidad considera que con estos se estaría acreditando de manera suficiente y adecuada la experticia requerida en el desarrollo de las actividades objeto de la contratación pretendida.

La entidad considera que si el proponente cumple con los parámetros de experiencia citados anteriormente, garantiza experiencia y suficiencia técnica, administrativa y operacional en el manejo del contrato a suscribir producto del proceso de selección y adicionalmente, está en capacidad de obtener un rendimiento de ejecución, como el que requiere el proyecto de acuerdo con su monto de inversión y plazo previsto de ejecución; así mismo está en capacidad de ejecutar una inversión total como la del objeto a contratar.

Los requisitos de experiencia se fundamentan en lo establecido para tal fin en el artículo 5 de la Ley 1150 de 2007, modificado por la Ley 1882 de 2018 es así como tales requisitos son adecuados y proporcionales a la naturaleza del contrato a suscribir y a su valor.

Por otra parte, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 24 de la Ley 80 de 1993, en los requisitos de experiencia, se han definido reglas objetivas, justas, claras y completas que permitan la confección de ofrecimientos de la misma índole, aseguren una escogencia objetiva y propendan por la amplia participación de oferentes que garanticen la selección de la oferta más favorable para la entidad.

Con relación a la fecha de iniciación y terminación de los contratos para acreditar experiencia, la entidad ha considerado que las personas naturales y jurídicas obtienen a través de los años de desempeño en la ejecución efectiva de la actividad, la experticia necesaria para desempeñarla, es así que se permitirá la acreditación de la experiencia a lo largo de la habilidad jurídica para desarrollar las actividades propias de la Ingeniería Civil o de Transportes y Vías. En el caso de las personas naturales se tendrá en cuenta la experiencia acreditada a partir de la terminación y aprobación del pensum académico como Ingeniero Civil y/o de Transportes y Vías. Para el caso de las personas jurídicas se tendrá en cuenta la experiencia obtenida desde la fecha de su constitución, siempre que su objeto social le permita ejecutar las actividades objeto del presente proceso de contratación.

De conformidad con lo establecido por parte de Colombia Compra Eficiente en los documentos tipo para procesos de Consultoría de Estudios de Ingeniería de Infraestructura de Transporte, la experiencia se califica en dos aspectos:

- **HABILITANTE:** La sumatoria de los contratos aportados como experiencia es mayor o igual al 100% respecto del valor total del presupuesto oficial establecido para el presente proceso de selección expresado en SMMLV.
  , y

- **PONDERABLE:** Promedio de los contratos válidos aportados expresados en SMMLV.

[2] Tomado de: http://lema.rae.es/drae/

Con los demás criterios establecidos en cuanto a calificación, busca escoger un proponente que cumpla con las condiciones técnicas, financieras y jurídicas que garanticen el cumplimiento del objeto contractual

Finalmente, en cumplimiento de lo dispuesto en la Circular No. 12, de fecha 5 mayo de 2014, proferida por Colombia Compra Eficiente en su carácter de ente rector del Sistema de Compras y Contratación, en la cual impartió directrices, sobre el uso del Clasificador del Bienes y Servicios en el Registro Único de Proponentes, donde indicó entre otras cosas lo siguiente:

- "(…) La clasificación del proponente no es un requisito habilitante sino un mecanismo para establecer un lenguaje común entre los partícipes del Sistema de Compras y Contratación Pública. En consecuencia, las Entidades Estatales no pueden excluir a un proponente que ha acreditado los requisitos habilitantes exigidos en un Proceso de Contratación por no estar inscrito en el RUP con el código de los bienes, obras o servicios del objeto de tal Proceso de Contratación.

- La experiencia es un requisito habilitante. Los proponentes deben inscribir en el RUP su experiencia usando los códigos del Clasificador de Bienes y Servicios. Por su parte, las Entidades Estatales al establecer el requisito habilitante de experiencia deben incluir los códigos específicos del objeto a contratar o el de bienes, obras o servicios afines al Proceso de Contratación respecto de los cuales los proponentes deben acreditar su experiencia. (…)"

Se estableció dentro del requerimiento de experiencia, la calificación en el "Clasificador de Bienes y Servicios de las Naciones Unidas", para cada uno de los contratos que sean aportados para efectos de acreditación de la experiencia.

En ese orden de ideas y teniendo en cuenta el alcance del contrato a ejecutar, se definió que tales contratos deben encontrarse calificados en uno o algunos de los siguientes códigos:

CLASIFICACIÓN UNSPSC	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE
811015	Servicios basados en Ingeniería, investigación y tecnología	Servicios profesionales de ingeniería	Ingeniería Civil
811022	Servicios basados en Ingeniería, investigación y tecnología	Servicios profesionales de ingeniería	Ingeniería de Transporte

8.1.3.1. JUSTIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES PARTICULARES DE LA EXPERIENCIA REQUERIDA:

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, la entidad considera primordial que los proponentes que aspiren a participar en el proceso de selección, cuenten con experiencia similar a la que se va a ejecutar en desarrollo del contrato, por lo tanto se ha dispuesto que debe acreditar la experiencia solicitada en el **CAPÍTULO X. CONDICIONES DE ACREDITACIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL PROPONENTE, Y LA EXPERIENCIA Y FORMACIÓN ACADÉMICA DEL EQUIPO DE TRABAJO Y EL PERSONAL CLAVE EVALUABLE** del Documento Base o Pliego Tipo, el cual debe ser leído integralmente por el interesado.

9. CRITERIOS DE ASIGNACIÓN DE PUNTAJE

El numeral 2 del artículo 5° de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 88 de la Ley 1474 de 2011, establece:

"2. La oferta más favorable será aquella que, teniendo en cuenta los factores técnicos y económicos de escogencia **y la ponderación precisa y detallada de los mismos contenida en los pliegos de condiciones** o sus equivalentes, resulte ser la

más ventajosa para la entidad, sin que la favorabilidad la constituyan factores diferentes a los contenidos en dichos documentos (…)" (Negrilla y Subraya fuera de texto)

El numeral 4 del artículo 5° de la Ley 1150 de 2007, establece:

"4. En los procesos para la selección de consultores se hará uso de factores de calificación destinados a **valorar los aspectos técnicos de la oferta o proyecto**. De conformidad con las condiciones que señale el reglamento, **se podrán utilizar criterios de experiencia específica del oferente** y del equipo de trabajo, en el campo de que se trate.

En ningún caso se podrá incluir el precio, como factor de escogencia para la selección de consultores". (Negrilla y Subraya fuera de texto)
En consideración de estas previsiones normativas, la entidad ha considerado los siguientes criterios, para efectos calificación y ponderación de la propuesta:

9.1.1. CRITERIOS DE EVALUACIÓN, ASIGNACIÓN DE PUNTAJE Y CRITERIOS DE DESEMPATE

La Entidad calificará las ofertas que hayan cumplido los requisitos habilitantes con los siguientes criterios de evaluación y puntajes:

Concepto	Puntaje máximo
Experiencia del Proponente	67,5
Equipo de trabajo (Personal Clave Evaluable)	10
Factor de sostenibilidad	1
Apoyo a la industria nacional	20
Vinculación de personas con discapacidad	1
Emprendimientos y empresas de mujeres	0,25
Mipyme	0,25
Total	100

Las Entidades deberán reducir durante la evaluación de las ofertas dos (2) puntos a los Proponentes que se les haya impuesto una o más multas o cláusulas penales durante el último año, contado a partir de la fecha prevista para el cierre del proceso, sin importar la cuantía y sin perjuicio de las demás consecuencias derivadas del incumplimiento. Esta reducción también afectará a los Consorcios y a las Uniones Temporales si alguno de sus integrantes se encuentra en la situación anterior.

La reducción del puntaje antes señalada no se materializará en caso de que los actos administrativos que hayan impuesto las multas sean objeto de control jurisdiccional previsto en la Ley 1437 de 2011 o las normas que la modifiquen, adicionen o sustituyan. Además, se aplicará sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 6 de la Ley 2020 de 2020. Lo anterior de conformidad con el artículo 58 de la Ley 2195 de 2022 y las normas que lo modifiquen, sustituyan, adicionen o reglamenten.

9.1.2. FORMA DE VERIFICACIÓN Y ASIGNACIÓN DE PUNTAJE POR LA EXPERIENCIA DEL PROPONENTE

La Entidad evaluará la experiencia del Proponente de acuerdo con los siguientes pasos:

A. El Proponente cumplirá con la exigencia mínima de experiencia prevista en el numeral 3.8.1. De acuerdo con lo anterior, si el Proponente debió subsanar el cumplimiento de la experiencia mínima, para la asignación de puntaje no se tendrán en cuenta los contratos que hayan sido objeto de subsanación, ni para definir el promedio de los contratos válidos aportados que se refiere el literal B) de este numeral.

   En el caso en el cual un Proponente haya subsanado la totalidad de los Contratos aportados, su oferta no será tenida en cuenta para aplicar las fórmulas para la ponderación de la Experiencia del Proponente, por lo que, además, por este criterio de asignación de puntaje obtendrá cero (0) puntos.

B. Para la asignación de puntaje, se tomará el promedio de los contratos válidos aportados de cada propuesta hábil expresados en SMMLV registrados en el RUP o en alguno de los documentos válidos señalados en el numeral 10.1.5, que acredite su experiencia relacionada en el RUP, y que en total hayan cumplido con lo mencionado en el literal A de esta sección. Dicho promedio será el valor que lo hará participar para la asignación del puntaje, según se detalla en esta sección.

C. Posteriormente, se seleccionará un método aleatorio en función de la Tasa de Cambio Representativa del Mercado (TRM) certificada por la Superintendencia Financiera de Colombia [en su sitio web: https://www.superfinanciera.gov.co/publicacion/60819].

   (Ver numeral 4.1. del Pliego Tipo)

9.1.3. EQUIPO DE TRABAJO (Personal clave evaluable)

La asignación de puntaje relacionada con el "Equipo de trabajo (Personal Clave Evaluable)" se realizará de la siguiente manera:

Criterio de evaluación	Puntaje
Experiencia adicional del Personal Clave Evaluable	5
Formación académica adicional del Personal Clave Evaluable	5
Total	10

9.1.4. EXPERIENCIA ESPECÍFICA ADICIONAL

La Entidad asignará cinco (5) puntos al Proponente que se comprometa con el diligenciamiento del "Formato 9 - Experiencia y formación académica adicional del Personal Clave Evaluable" a acreditar que [cada uno de los integrantes que conforman el Personal Clave Evaluable: i) el Director de Consultoría, ii) el Especialista en Hidráulica e Hidrología tienen un año (1) de experiencia específica adicional a la definida en la "Matriz 4 – Lineamientos del Personal Clave Evaluable". Es decir, si el requisito mínimo de experiencia específica es de 2 años, se otorgará puntaje por una experiencia adicional de 1 año, para un total de 3 años]. (ver numeral 4.2.1 del Pliego Tipo)

9.1.5. FORMACIÓN ACADÉMICA ADICIONAL

La Entidad asignará cinco (5) puntos al Proponente que se comprometa con el diligenciamiento del "Formato 9 – Experiencia y formación académica adicional del Personal Clave Evaluable" a acreditar que [cada uno de los integrantes que conforman el Personal Clave Evaluable: i) el Director de Consultoría, ii) el Especialista en Hidráulica e Hidrología tienen una formación

académica adicional a la definida en la "Matriz 4 – Lineamientos del Personal Clave Evaluable". [Es decir, si el requisito mínimo de formación académica es contar con un título de posgrado, se otorgará el puntaje a quien se comprometa a presentar un título de posgrado adicional]. (ver numeral 4.2.2. y 4.2.3. del Pliego Tipo)

9.1.6. FACTOR DE SOSTENIBILIDAD

[Las Entidades incluirán ***obligatoriamente*** este factor de sostenibilidad en todos los Procesos de Contratación, y su puntaje corresponde a un (1) punto en caso de ser ofrecido]

La Entidad asignará un (1) punto al Proponente que se comprometa con el diligenciamiento del "Formato 10 – Factor de sostenibilidad", a realizar sus entregables (comunicaciones, informes, memorias de cálculo, diseños por componentes, entre otros), siempre que aplique, la impresión debe hacerse a doble cara, asimismo el papel utilizado debe (i) estar certificado en el Sello Ambiental Colombiano, o (ii) debe ser papel reciclado o procedente de fuentes forestales sostenibles o naturales y estar libre de cloro elemental. De igual manera y cuando el documento lo permita, se reutilizarán hojas ya usadas por una cara, por ejemplo, para evidencias de trabajo de campo

Adicionalmente, el Proponente deberá contar con una política de reciclaje y/o reutilización de residuos o desechos generados por el funcionamiento de la empresa u oficinas, para lo cual, en los informes de seguimiento establecidos por la Entidad, se deberá hacer alusión a los programas o estrategias de reciclaje y/o reutilización de residuos o desechos.

Sobre este factor, se exceptúan los entregables que correspondan a Medios Magnéticos, o planos cuyo tamaño sobrepase el formato de papel "legal".

El interventor o supervisor verificará el cumplimiento de este criterio y, además, comprobará, para el inicio de la ejecución del Contrato, que el futuro contratista entregue la ficha técnica del papel a utilizar en los términos del numeral "9.1 Información para el control de la ejecución de la consultoría".

9.1.7. APOYO A LA INDUSTRIA NACIONAL

Los Proponentes pueden obtener puntaje de apoyo a la industria nacional por: i) Servicios Nacionales o con Trato Nacional o por ii) la incorporación de componente nacional en servicios extranjeros. La Entidad en ningún caso otorgará simultáneamente el puntaje por ambos aspectos.

Los puntajes para estimular a la industria nacional se relacionan en la siguiente tabla:

Concepto	Puntaje
Promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional	20
Incorporación de componente nacional en servicios extranjeros	5

9.1.7.1. PROMOCIÓN DE SERVICIOS NACIONALES O CON TRATO NACIONAL

En los contratos que deban cumplirse en Colombia, el servicio es nacional cuando además de ofertarse por una persona natural colombiana o por un residente en Colombia, por una persona jurídica constituida de conformidad con la legislación colombiana o por un

Proponente Plural conformado por estos o por estos y un extranjero con Trato Nacional, (i) usa el o los bienes nacionales relevantes definidos por la Entidad Estatal para el desarrollo de la obra o (ii) vincula el porcentaje mínimo de personal colombiano, según corresponda.

En los contratos que no deban cumplirse en Colombia, que sean prestados en el extranjero y estén sometidos a la legislación colombiana, un servicio es colombiano si es prestado por una persona natural colombiana o por un residente en Colombia, por una persona jurídica constituida de conformidad con la legislación colombiana o un proponente plural conformado por estos, sin que sea necesario el uso de bienes colombianos o la vinculación de personal colombiano.

En el caso de los Proponentes extranjeros con trato nacional que participen en el Proceso de Contratación de manera singular o mediante la conformación de un Proponente Plural podrán definir si aplican las reglas previstas en este numeral o, si por el contrario, deciden acogerse a la regla de origen de su país. Para definir la regla aplicable al proceso, el Proponente extranjero con trato nacional así lo manifestará con el diligenciamiento de la opción 2 del Formato 7A – Promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional. En el caso que no se diligencie la opción 2 del Formato 7A – Promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional, la Entidad Estatal deberá evaluar la oferta de acuerdo con las reglas previstas en este numeral.

Debido a la especialidad del contrato, en este Proceso de Contratación para el otorgamiento de puntaje no habrá bienes nacionales relevantes y, por tanto, en todos los casos se otorgará el puntaje de apoyo a la industria nacional a los Proponentes que se comprometan a vincular durante el desarrollo del objeto contractual un porcentaje de empleados o contratistas por prestación de servicios colombianos, de al menos el ochenta por ciento (80 %) del personal requerido para el cumplimiento del contrato.

En el caso de Proponentes Plurales todos, varios o cualquiera de sus integrantes podrá vincular un porcentaje de empleados o contratistas por prestación de servicios colombianos, el ochenta por ciento (80 %) del personal requerido para el cumplimiento del contrato.

Además de la incorporación de personal colombiano, tratándose de Proponentes Plurales, su composición deberá estar acorde con lo exigido por la noción de Servicios Nacionales prevista en el artículo 2.2.1.1.1.3.1 del Decreto 1082 de 2015, de lo que dependerá la franja del puntaje aplicable en lo referente al apoyo de la industria nacional.

A tales efectos en la siguiente tabla se indican las posibles composiciones de Proponentes Plurales, la regla de origen que les aplica en virtud de dicha conformación, así como la franja de puntaje correspondiente:

No.	Composición del Proponente Plural	Regla de origen aplicable	Puntaje aplicable
1.	Únicamente integrantes colombianos	Decreto 1082 de 2015	Promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional (4.4.1)
2.	Colombianos en asocio con extranjeros con trato nacional	Decreto 1082 de 2015	Promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional (4.4.1)

3.	Únicamente integrado por extranjeros con trato nacional	La regla de origen del país con el que se tenga acuerdo comercial o la del Decreto 1082 de 2015. Si el proponente plural no especifica a cuál regla se acoge, se aplicará la del Decreto 1082 de 2015.	Promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional (4.4.1)
4.	Proponente plural en el que al menos uno de los integrantes es extranjero sin trato nacional.	No aplica la regla de origen del Decreto 1082 de 2015, ni la de los países de origen.	Incorporación de componente nacional en servicios extranjeros (4.4.2)

9.1.7.2. ACREDITACIÓN DEL PUNTAJE POR SERVICIOS NACIONALES O CON TRATO NACIONAL

La Entidad asignará hasta veinte (20) puntos a la oferta de: i) Servicios Nacionales o ii) con Trato Nacional.

Para que el Proponente nacional obtenga puntaje por Servicios Nacionales debe presentar, además del Formato 7A – Promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional, alguno de los siguientes documentos, según corresponda:

A. Persona natural colombiana: La cédula de ciudadanía del Proponente.

B. Persona natural extranjera residente en Colombia: La visa de residencia que le permita la ejecución del objeto contractual de conformidad con la ley.
C. Persona jurídica constituida en Colombia: El certificado de existencia y representación legal emitido por alguna de las cámaras de comercio del país

Para que el Proponente extranjero con trato nacional obtenga el puntaje por apoyo a la industria nacional por promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional solo deberá presentar el Formato 7A – Promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional.

Para el Proponente extranjero con trato nacional que diligencie la opción 2 del Formato 7 A – Promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional obtenga el puntaje por Trato Nacional, deberá acreditar que los servicios son originarios de: a) los Estados mencionados en la sección de acuerdos comerciales aplicables al presente Proceso de Contratación; b) los Estados en los cuales si bien no existe Acuerdo Comercial, el Gobierno Nacional ha certificado que los oferentes extranjeros gozan de Trato Nacional, en los términos del artículo 2.2.1.2.4.1.3. del Decreto 1082 de 2015; o c) los Estados miembros de la Comunidad Andina de Naciones. Para esto, deberá demostrar que cumple con la regla de origen contemplada para los Servicios Nacionales del respectivo país, allegando la información y/o documentación que sea requerida.

El Proponente nacional podrá subsanar la falta de presentación de la cédula de ciudadanía o del certificado de existencia y representación legal para acreditar el requisito habilitante de capacidad jurídica. No obstante, no podrá subsanar esta circunstancia para la asignación del puntaje por Promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional.

La Entidad Estatal asignará el puntaje por apoyo a la industria nacional por promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional al Proponente Plural conformado por nacionales cuando cada uno de sus integrantes presente alguno de los documentos indicados en este numeral, según corresponda. A su vez, el representante del Proponente Plural deberá diligenciar el Formato 7A – Promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional. Cuando uno o varios de sus integrantes no cumplan con las condiciones descritas, el Proponente Plural no obtendrá puntaje por Promoción de Servicios Nacionales o Trato Nacional."

9.1.7.3. INCORPORACIÓN DE COMPONENTE NACIONAL EN SERVICIOS EXTRANJEROS

La Entidad Estatal asignará cinco (5) puntos a los Proponentes extranjeros sin derecho a Trato Nacional o a Proponentes Plurales en los que al menos uno de sus integrantes sea un extranjero sin derecho a Trato Nacional, que incorporen a la ejecución del contrato más del noventa por ciento (90%) del personal técnico, operativo y profesional de origen colombiano.

Por otro lado, el Proponente que ofrezca personal colombiano con títulos académicos otorgados en el exterior deberá acreditar la convalidación de estos títulos en Colombia ante el Ministerio de Educación Nacional. En este sentido, para acreditar los títulos académicos otorgados en el exterior se requiere presentar la Resolución expedida por el Ministerio de Educación Nacional que convalida el título obtenido en el exterior.

Para recibir el puntaje por incorporación de componente colombiano, el representante legal o el apoderado del Proponente deberá diligenciar el Formato 7B – Incorporación de Componente Nacional en Servicios Extranjeros el cual manifieste bajo la gravedad de juramento que incorporará en la ejecución del contrato más del noventa por ciento (90%) de personal técnico, operativo y profesional de origen colombiano, en caso de resultar adjudicatario del Proceso de Contratación.
La Entidad Estatal únicamente otorgará el puntaje por promoción de la incorporación de componente nacional cuando el Proponente que presente el Formato 7B – Incorporación de Componente Nacional en Servicios Extranjeros no haya recibido puntaje alguno por promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional.

El Formato 7B – Incorporación de Componente Nacional en Servicios Extranjeros solo debe ser aportado por los Proponentes extranjeros sin derecho a trato nacional que opten por incorporar personal colombiano. En el evento que un Proponente extranjero sin derecho a Trato a Nacional o un Proponente Plural en el que al menos uno de sus integrantes sea un extranjero sin Trato Nacional, en lugar del Formato 7B – Incorporación de Componente Nacional en Servicios Extranjeros, presente el Formato 7A – Promoción de Servicios Nacionales o con Trato Nacional, no habrá lugar a otorgar puntaje por el factor del numeral 4.4.1. del documento base ni por el regulado en este numeral.

En caso de no efectuar ningún ofrecimiento, el puntaje por este factor será de cero (0)".

9.1.8. VINCULACIÓN TRABAJADORES CON DISCAPACIDAD PLANTA DE PERSONAL (DECRETO 392 DE 2018)

La Entidad asignará un (1) punto al Proponente que acredite el número mínimo de personas con discapacidad de acuerdo con el número total de trabajadores de la planta de su personal en los términos señalados en el artículo 2.2.1.2.4.2.6 del Decreto 1082 de 2015 (adicionado por el Decreto 392 de 2018).

Para esto debe presentar: i) el "Formato 6 – Vinculación de personas con discapacidad" suscrito por la persona natural, el representante legal o el revisor fiscal, según corresponda en el cual certifique el número total de trabajadores vinculados a la planta de personal del Proponente o sus integrantes a la fecha de cierre del Proceso de Contratación, ii) acreditar el número mínimo de personas con discapacidad en su planta de personal de conformidad con lo señalado en el certificado expedido por el Ministerio de Trabajo, el cual deberá estar vigente a la fecha de cierre del Proceso de Contratación.

Para los Proponentes Plurales, la Entidad tendrá en cuenta la planta de personal del integrante del Proponente Plural que aporte como mínimo el cuarenta por ciento (40 %) de la experiencia requerida para el Proceso de Contratación. Este porcentaje de experiencia se tomará sobre el "Valor mínimo a certificar (como % del presupuesto oficial expresado en SMMLV)" de conformidad con el numeral 3.8.1, sin importar si la experiencia es general o específica.

El "Formato 6", tratándose de proponentes plurales, debe suscribirlo el integrante del Proponente Plural, ya sea la persona natural o si el integrante es una persona jurídica, por el representante legal o revisor fiscal, según corresponda, que aporte como mínimo

el cuarenta por ciento (40 %) de la experiencia requerida para el Proceso de Contratación, y que además vincule el mínimo de trabajadores con discapacidad exigido en el Decreto 392 de 2018

Número total de trabajadores de la planta de personal del proponente	Número mínimo de trabajadores con discapacidad exigido
Entre 1 y 30	1
Entre 31 y 100	2
Entre 101 y 150	3
Entre 151 y 200	4
Más de 200	5

9.1.9 EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS DE MUJERES

En La Entidad asignará un puntaje de cero punto veinticinco (0.25) puntos al Proponente que acredite la calidad de emprendimientos y empresas de mujeres con domicilio en el territorio nacional de conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.2.4.2.14. del Decreto 1082 de 2015 o la norma que lo modifique, sustituya o complemente.

Para que el Proponente obtenga este puntaje debe diligenciar el Formato 13 – Acreditación de emprendimientos y empresas de mujeres y aportar la documentación requerida. Si el Proponente debió subsanar la entrega de dicho formato y/o los documentos exigidos para probar esta condición será válido para el criterio diferencial en cuanto al requisito habilitante relacionado con el número de contratos aportados para demostrar la experiencia solicitada. Sin embargo, no se tendrán en cuenta para la asignación de puntaje, por lo que obtendrá cero (0) puntos por este factor de evaluación.

Tratándose de Proponentes Plurales este puntaje solo se otorgará si por lo menos uno de los integrantes acredita la calidad de emprendimientos y empresas de mujeres y tiene una participación igual o superior al diez por ciento (10 %) en el Consorcio o en la Unión Temporal.

La asignación de este puntaje no excluye la aplicación del puntaje para Mipyme.

9.1.10 MIPYME DOMICILIADA EN COLOMBIA

La Entidad otorgará un puntaje de cero punto veinticinco puntos (0.25) al Proponente que acredite la calidad de Mipyme domiciliada en Colombia de conformidad con el artículo 2.2.1.2.4.2.4 del Decreto 1082 de 2015, en concordancia con el parágrafo del artículo 2.2.1.13.2.4 del Decreto 1074 de 2015, o la norma que lo modifique, complemente o sustituya.

Así las cosas, para obtener el puntaje, el Proponente entregará copia del certificado del Registro Único de Proponentes, el cual deberá encontrarse vigente y en firme al momento de su presentación. Si el Proponente debió subsanar la entrega del RUP, éste será válido para los criterios diferenciales en cuanto a los requisitos habilitantes relacionados con el número de contratos aportados para demostrar la experiencia solicitada y los índices de la Capacidad Financiera y Organizacional. Sin embargo, el certificado no se tendrá en cuenta para la asignación del puntaje adicional, por lo que obtendrá cero (0) puntos por este factor de evaluación.

Tratándose de Proponentes Plurales este puntaje se otorgará si por lo menos uno de los integrantes acredita la calidad de Mipyme y tiene una participación igual o superior al diez por ciento (10 %) en el Consorcio o en la Unión Temporal.

9.1.11 CRITERIOS DE DESEMPATE

De conformidad con el artículo 21 de la Ley 80 de 1993, el artículo 24 de la ley 361 de 1997, el artículo 12 de la Ley 590 de 2000 modificado por el artículo 9 de la Ley 905 de 2004, los artículos 1 y 2 de la Ley 816 de 2003, el artículo 5 de la Ley 1150 de 2007,

Decreto 957 de 2019 y la Ley 2069 de 2020 en el evento en que dos o más propuestas obtengan el mismo puntaje, sucesivamente y de manera excluyente se dará prioridad a criterios de desempate. (criterios citados en el numeral 4.8 del Pliego Tipo).

10. JUSTIFICACION REGLAS DE SUBSANABILIDAD

De conformidad con el parágrafo primero del artículo 5º de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 5 de la Ley 1882 de 15 de enero de 2018: "(…) la ausencia de requisitos o la falta de documentos referentes a la futura contratación o al proponente, no necesarios para la comparación de las propuestas no servirán de título suficiente para el rechazo de los ofrecimientos hechos. En consecuencia, todos aquellos requisitos de la propuesta que no afecten la asignación de puntaje, **deberán ser solicitados por las entidades estatales y deberán ser entregados por los proponentes hasta el término de traslado del informe de evaluación que corresponda a cada modalidad de selección (…)**. Serán rechazadas las ofertas de aquellos proponentes que no suministren la información y la documentación solicitada por la entidad estatal hasta el plazo anteriormente señalado.

Durante el termino otorgado para subsanar las ofertas, los proponentes no podrán acreditar circunstancias ocurridas con posterioridad al cierre del proceso."

El numeral 6° del artículo 30 de la Ley 80 de 1993, indica: "Las propuestas deben referirse y sujetarse a todos y cada uno de los puntos contenidos en el pliego de condiciones. (…)"

Bajo las previsiones contenidas en el numeral 6 del artículo 30 de la Ley 80 de 1993 y el artículo 5º de la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 5 de la Ley 1882 de 15 de enero de 2018 **el INSTITUTO NACIONAL DE VIAS, en el informe de evaluación de las propuestas, solicitará a los proponentes**, en caso de ser necesario, las aclaraciones, precisiones y/o allegar documentos que puedan ser objeto de subsanabilidad.

Los proponentes **hasta el término de traslado del informe de evaluación,** deberán allegar las clarificaciones y/o documentos requeridos, **so pena del rechazo de la propuesta**[3] en el proceso de selección o para el módulo o módulos a los cuales esté presentando oferta.

En el evento en que la entidad no advierta la ausencia de un requisito habilitante y no lo haya requerido en el "Informe de Evaluación", lo podrá solicitar al proponente, otorgándole un término, el cual deberá ser mínimo igual al establecido para el traslado del informe de evaluación; con el fin de que allegue los documentos que para el efecto le fije en el requerimiento.

Todos aquellos requisitos de la propuesta que afecten la asignación de puntaje **no podrán ser objeto de subsanabilidad**, por lo que los mismos **DEBEN** ser aportados por los proponentes desde el momento mismo de la presentación de la oferta.

El oferente tiene la carga de presentar su oferta en forma íntegra, esto es, respondiendo todos los puntos del pliego de condiciones y adjuntando todos los documentos de soporte o prueba de las condiciones que pretenda hacer valer en el proceso.

NOTA: **Los documentos exigidos en el presente pliego para acreditar los factores de desempate tampoco podrán ser subsanados, por lo que deberán ser presentados desde el momento de la presentación de la oferta.**

---

[3] Numeral 7.7 CAUSALES DE RECHAZO "(.) *Cuando al proponente se le haya requerido con el propósito de subsanar o aclarar un documento de la propuesta y no lo efectúe dentro del plazo indicado o no lo realice correctamente o de acuerdo con lo solicitado, siempre que la subsanabilidad requerida sea necesaria para cumplir un requisito habilitante (.)".*

11. JUSTIFICACION CONFLICTO DE INTERES

El Artículo 40 de la Ley 734 de 2002 establece: “Conflicto de intereses. Todo servidor público deberá declararse impedido para actuar en un asunto cuando tenga interés particular y directo en su regulación, gestión, control o decisión, o lo tuviere su cónyuge, compañero o compañera permanente, o algunos de sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad, segundo de afinidad o primero civil, o su socio o socios de hecho o de derecho.

Cuando el interés general, propio de la función pública, entre en conflicto con un interés particular y directo del servidor público deberá declararse impedido”.

Por su parte el Artículo 53 de la ley 1474 de 2011 señala: “De la responsabilidad de los consultores, interventores y asesores. Los consultores, interventores y asesores externos responderán civil y penalmente tanto por el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de consultoría, interventoría o asesoría, como por los hechos u omisiones que les fueren imputables y que causen daño o perjuicio a las entidades, derivados de la celebración y ejecución de los contratos respecto de los cuales hayan ejercido o ejerzan las funciones de consultoría, interventoría o asesoría".

Por otra parte la Sala, en el concepto del 10 de agosto del 2006, concluyó que en los contratos estatales es posible incluir cláusulas que regulen los conflictos de intereses de los consultores, criterio que es extensible al contenido de los pliegos de condiciones; dijo en el concepto:

“La Sala destaca que el señalamiento contractual de la existencia de conflicto de intereses a partir de la identificación de actividades incompatibles con las tareas que le han sido contractualmente asignadas al Consultor, comporta una evaluación estrictamente objetiva…

“El postulado ético ínsito en las cláusulas sobre conflictos, lleva a significar que el propósito de las partes contratantes es el de amparar en grado extremo los principios de transparencia, igualdad y moralidad administrativas, prohibiendo determinadas conductas, sin consideración de los resultados dañinos o inocuos de las mismas en relación con el proceso de licitación.”

Para efectos del concepto que ahora se rinde, la Sala resalta dos elementos contenidos en el texto transcrito, a saber: la “tipicidad” y la "objetividad", que deben predicarse de las causales que se establezcan en cada caso particular, para preservar y hacer eficaz la selección objetiva del consultores, como se explica a continuación.

La “identificación de actividades incompatibles” con las obligaciones del consultores, significa jurídicamente, "tipificarlas”, esto es, definirlas de manera concreta para derivar de ellas una consecuencia que, en el caso en estudio, tiene una naturaleza restrictiva, prohibitiva o sancionatoria.

La "evaluación estrictamente objetiva" que debe garantizarse con las causales que se definan en un proceso contractual dado, exige, por supuesto, la "objetividad" en la determinación de las causales que se adopten.

En términos gramaticales, el vocablo “objetivo” tiene, entre sus acepciones, las de “perteneciente o relativo al objeto en sí mismo, con independencia de la propia manera de pensar o de sentir” y “que existe realmente, fuera del sujeto que lo conoce”. En tanto que la palabra “subjetivo” se define como “perteneciente o relativo al sujeto, considerado en oposición al mundo externo” y “perteneciente o relativo a nuestro modo de pensar o de sentir, y no al objeto en sí mismo.”

Siguiendo el significado gramatical de los citados términos y la exigencia legal de la objetividad en la selección de consultores, las cláusulas o reglas que se incorporen en los pliegos de condiciones y en los contratos para regular el conflicto de intereses deben tipificar las acciones u omisiones que lo generen, en forma tal que los hechos o situaciones que se invoquen como causales del

conflicto puedan ser evaluados en sí mismos, esto es, objetivamente, y no queden sujetos al criterio, opinión o juicio de las personas que, por distintas razones, pueden o deben intervenir en el proceso de que se trate. A lo cual ha de agregarse que esas cualidades de la regla permitirán que, desde el inicio del proceso contractual, los interesados estén en condiciones de decidir libremente su participación.

Aplicando los anteriores criterios a la regulación del conflicto de intereses en los pliegos que rijan un determinado proceso de selección, resulta evidente la necesidad de señalar, de manera clara y precisa, las acciones u omisiones a las que se dé como efecto prohibir la participación de una persona en el proceso de que se trate.

No podrán participar en el Proceso de Contratación y, por tanto, no serán objeto de evaluación, ni podrán ser adjudicatarios, quienes bajo cualquier circunstancia se encuentren en situaciones de Conflicto de Interés que afecten o pongan en riesgo los principios de la Contratación Pública, de acuerdo con las causales o circunstancias previstas en la Constitución o la ley.

Tampoco podrán participar quienes hayan intervenido directa o indirectamente en la elaboración de los estudios previos y del sector, ni en la estructuración, en cualquiera de sus etapas del presente proceso de contratación, ni quienes hayan trabajado como asesores o consultores para la elaboración de estos en los últimos dos años contados hasta la fecha de expedición del acto de apertura del presente proceso de contratación, ya sea en calidad de Funcionarios Públicos o Contratistas.

12. ANÁLISIS DE RIESGOS

12.1. RIESGOS QUE ASUME EL CONSULTOR

A partir de la fecha de suscripción del Contrato y en todas las etapas del mismo, el consultor asume los efectos derivados de todos y cada uno de los riesgos asociados a este Contrato, al igual que respecto a los que logre determinar, salvo los casos en que expresamente se ha determinado lo contrario.

En este sentido, el Consultor asume los efectos derivados de los riesgos que se listan a continuación de manera general, además de aquellos que se desprendan de la matriz de riesgos, otras cláusulas o estipulaciones del Contrato, sus anexos y/o sus Apéndices o que se deriven de la naturaleza del Contrato.

Por lo tanto, no procederán reclamaciones del Consultor basadas en el suceso de alguno de los riesgos asumidos por el Consultor y –consecuentemente- el INVIAS no hará reconocimiento alguno, ni se entenderá que ofrece garantía alguna al Consultor, que permita eliminar o mitigar los efectos causados por la ocurrencia de alguno de estos riesgos, salvo que dicho reconocimiento o garantía se encuentren expresamente pactados en el Contrato.

1. Los efectos, favorables o desfavorables, derivados de las variaciones en los precios de mercado de los Costos de personal y otros costos directos necesarios para ejecutar en los términos del Contrato y de sus Apéndices.

Los mecanismos contenidos en el contrato, permiten mantener las condiciones económicas y financieras existentes al momento de la presentación de la Propuesta por parte del Consultor y consecuentemente, están diseñados para restablecer y mantener la ecuación de equilibrio contractual en los términos señalados en la Ley 80 de 1993 y demás normas existentes y de la aplicación de la fórmula de ajuste de precios contemplada en el pliego de condiciones y/o en el Manual de Interventoría vigente. (En caso de que el proceso tenga ajustes).

2. Los efectos, favorables o desfavorables, derivados de las variaciones de la tasa de cambio y de la evolución de la devaluación real observada frente a la estimada inicialmente por el Consultor.

3. Los efectos, favorables o desfavorables, de la alteración de las condiciones de financiación diferentes a los Pagos concernientes al INVIAS, como consecuencia de la variación en las variables del mercado, toda vez que es una obligación contractual del Consultor viabilizar y obtener mecanismos para complementar el esquema de financiación conjuntamente con los recursos del INVIAS para la ejecución del Proyecto, para lo cual el Consultor tiene plena libertad de establecer con los Prestamistas, las estipulaciones atinentes al contrato de mutuo –o cualquier otro mecanismo de financiación- necesario para el desarrollo del Proyecto, y no existirán cubrimientos o compensaciones de parte del INVIAS, como consecuencia de la variación supuesta o real entre cualquier estimación inicial de las condiciones de financiación frente a las realmente obtenidas.

4. Los efectos desfavorables, de todos y cualesquiera daños, perjuicios o pérdidas de los bienes de su propiedad causados por terceros diferentes del INVIAS, sin perjuicio de su facultad de exigir a terceros diferentes del INVIAS la reparación o indemnización de los daños y perjuicios directos y/o subsecuentes cuando a ello haya lugar.

En general, los efectos, favorables o desfavorables, de las variaciones de los componentes económicos, fiscales, legales y técnicos necesarios para cumplir con las obligaciones del Consultor necesarias para la cabal ejecución de los Contratos, relacionadas entre otras, con la contratación de personal, las labores administrativas, los procedimientos constructivos utilizados, los equipos y materiales requeridos, el manejo ambiental y social y el manejo del tráfico.

12.3. MATRIZ DE RIESGOS

La “Matriz 3 – Riesgos” incluye los Riesgos que se pueden presentar durante la ejecución del Contrato. Esta Matriz describe cada uno de los Riesgos, la consecuencia de su ocurrencia, a quién se le asigna, cuál es el tratamiento en caso de ocurrencia y quién es el responsable del tratamiento entre otros aspectos.

13. ANALISIS QUE SUSTENTA LA EXIGENCIA DE GARANTÍAS.

De conformidad con el artículo 2.2.1.2.3.1.1 del Decreto 1082 de 2015 los riesgos que deben cubrir las garantías en la contratación, son el cumplimiento de las obligaciones surgidas en favor de las Entidades Estatales con ocasión de: (i) la presentación de las ofertas; (ii) los contratos y su liquidación; y (iii) los riesgos a los que se encuentran expuestas las Entidades Estatales, derivados de la responsabilidad extracontractual que pueda surgir por las actuaciones, hechos u omisiones de sus Consultores y subConsultores.

El oferente que resulte favorecido, en su calidad de Consultor podrá otorgar para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones las siguientes garantías:

a) Contrato de seguro contenido en una póliza.

b) Patrimonio autónomo.

c) Garantía Bancaria.

NOTA 1: La responsabilidad extracontractual de la administración derivada de las actuaciones, hechos u omisiones de sus Consultores o subConsultores solo puede ser amparada con un contrato de seguro.

NOTA 2: El monto, vigencia, amparos o coberturas de las garantías se determinarán teniendo en cuenta el objeto, la naturaleza, las características de cada contrato y los riesgos que se deban cubrir.

- **INDIVISIBILIDAD DE LA GARANTÍA.**

La garantía de cobertura del Riesgo es indivisible; sin embargo, en los contratos con un plazo mayor a cinco (5) años las garantías pueden cubrir los Riesgos de la Etapa del Contrato o del Periodo Contractual, de acuerdo con lo previsto en el contrato.

En consecuencia, de conformidad con lo establecido en el Decreto 1082 de 2015, Entidad Estatal en los pliegos de condiciones para la Contratación debe indicar las garantías que exige en cada Etapa del Contrato o cada Periodo Contractual así:

a.) La Entidad Estatal debe exigir una garantía independiente para cada Etapa del Contrato o cada Periodo Contractual, cuya vigencia debe ser por lo menos la misma establecida para la Etapa del Contrato o Periodo Contractual respectivo.

b.) La Entidad Estatal debe calcular el valor asegurado para cada Etapa del Contrato, Periodo Contractual o unidad funcional, tomando el valor de las obligaciones del Consultor para cada Etapa del Contrato o Periodo Contractual, de acuerdo con las reglas de suficiencia de las garantías establecidas en el decreto 1082 de 2015.

c.) Antes del vencimiento de cada Etapa del Contrato o cada Periodo Contractual, el Consultor está obligado a obtener una nueva garantía que ampare el cumplimiento de sus obligaciones para la Etapa del Contrato o Periodo Contractual subsiguiente, si no lo hiciere se aplicarán las reglas previstas para el restablecimiento de la garantía.

Si el garante de una Etapa del Contrato o un Periodo Contractual decide no continuar garantizando la Etapa del Contrato o Periodo Contractual subsiguiente, debe informar su decisión por escrito a la Entidad Estatal garantizada seis (6) meses antes del vencimiento del plazo de la garantía. Este aviso no afecta la garantía de la Etapa Contractual o Periodo Contractual en ejecución. Si el garante no da el aviso con la anticipación mencionada y el Consultor no obtiene una nueva garantía, queda obligado a garantizar la Etapa del Contrato o el Periodo Contractual subsiguiente.

Como la contratación que se fundamenta en estos estudios previos no se encuentra exenta de la exigencia de la garantía única, la entidad exigirá el amparo de los perjuicios que se deriven del incumplimiento del ofrecimiento y del incumplimiento del contrato mediante las siguientes garantías:

13.1. GARANTÍA PARA AMPARAR LOS RIESGOS DERIVADOS DEL INCUMPLIMIENTO DEL OFRECIMIENTO:

El Proponente debe presentar de manera simultánea con la PROPUESTA, una Garantía de Seriedad de la Oferta que cumpla con los siguientes parámetros:

La PROPUESTA deberá incluir la Garantía de Seriedad de la Oferta, que deberá amparar los perjuicios que se deriven del incumplimiento del ofrecimiento, y asegure la firma, legalización, perfeccionamiento y cumplimiento de los requisitos establecidos para el inicio de ejecución del Contrato por parte del Adjudicatario.

La Garantía de Seriedad de la Oferta se extenderá para cubrir los eventos descritos en los pliegos de condiciones

- La no suscripción del contrato sin justa causa por parte del proponente seleccionado.

- La no ampliación de la vigencia de la garantía de seriedad de la oferta cuando el termino previsto en los pliegos para la adjudicación del contrato se prorrogue o cuando el término previsto para la suscripción del contrato se prorrogue, siempre y cuando esas prorrogas no excedan un término de tres (3) meses.

- La falta de otorgamiento por parte del proponente seleccionado, de la garantía de cumplimiento exigida por la entidad para amparar el incumplimiento de las obligaciones del contrato.
- El retiro de la oferta después de vencido el termino fijado para la presentación de las propuestas.

- La falta de pago de los derechos de publicación en el Diario Único de Contratación previstos como requisitos de legalización del contrato.

13.1.1. GARANTÍAS ADMISIBLES

El Proponente debe presentar con la propuesta una Garantía de seriedad de la oferta que cumpla con los parámetros, condiciones y requisitos que se indican en este numeral.

Cualquier error o imprecisión en el texto de la Garantía presentada será susceptible de aclaración por el Proponente hasta el término de traslado del informe de evaluación.

Las características de las Garantías son las siguientes:

Característica	Condición
Clase	Cualquiera de las clases permitidas por el artículo 2.2.1.2.3.1.2 del Decreto 1082 de 2015, a saber: (i) Contrato de seguro contenido en una póliza, (ii) patrimonio autónomo y (iii) Garantía bancaria.
Asegurado/ beneficiario	INSTITUTO NACIONAL DE VIAS NIT 800.215.807-2
Amparos	La sanción derivada del incumplimiento del ofrecimiento en los eventos señalados en el artículo 2.2.1.2.3.1.6 del Decreto 1082 de 2015.
Vigencia	3 meses contados a partir de la fecha de cierre del Proceso de Contratación.
Valor Asegurado	Diez por ciento (10 %) del presupuesto oficial del Proceso de Contratación [Cuando la oferta o el presupuesto estimado sea superior a 1.000.000 de SMMLV se aplicarán las reglas establecidas en el Decreto 1082 de 2015]
Tomador	• Para las personas jurídicas: la Garantía deberá tomarse con el nombre o razón social y tipo societario que figura en el certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio respectiva, y no sólo con su sigla, a no ser que en el referido documento se exprese que la sociedad podrá denominarse de esa manera. • Para los Proponentes Plurales: la Garantía deberá ser otorgada por todos los integrantes del Proponente Plural, para lo cual se deberá relacionar claramente los integrantes, su identificación y porcentaje de participación, quienes para todos los efectos serán los otorgantes de esta.

Si en desarrollo del Proceso de Contratación se modifica el Cronograma, el Proponente deberá ampliar la vigencia de la Garantía de seriedad de la oferta hasta tanto no se haya perfeccionado y cumplido los requisitos de ejecución del respectivo Contrato.

La propuesta tendrá una validez igual al término de vigencia establecido para la Garantía de seriedad de la oferta. Durante este período la propuesta será irrevocable, de tal manera que el Proponente no podrá retirar ni modificar los términos o condiciones de la misma, so pena de que la Entidad pueda hacer efectiva la Garantía de seriedad de la oferta.

NOTA: La no presentación de la garantía de seriedad de la oferta no será subsanable; En caso de no allegar la garantía de seriedad de la oferta en el cierre del presente proceso de selección, la Oferta será RECHAZADA.[4]

[4] Articulo 5 Ley 1882 de 15 de enero de 2018.

13.1.2. REQUISITOS METODOLÓGICOS

La garantía se expedirá con el cumplimiento de los siguientes requisitos metodológicos:

a. La garantía de seriedad de la Oferta deberá ser incluida en la PROPUESTA, de conformidad con lo previsto en el Decreto 1082 de 2015.

b. Cualquier error o imprecisión en el texto de la póliza, será susceptible de aclaración.

14. GARANTIA DEL CONTRATO

14.1. GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO

Para cubrir cualquier hecho constitutivo de incumplimiento, el contratista deberá presentar la garantía de cumplimiento en original a la entidad dentro de los 3 días hábiles siguientes contados a partir de la firma del contrato y requerirá la aprobación de la entidad. Esta garantía tendrá las siguientes características:

<table>
<tr><th>Características</th><th>Condición</th></tr>
<tr><td>Clase</td><td>Cualquiera de las clases permitidas por el artículo 2.2.1.2.3.1.2 del Decreto 1082 de 2015, a saber: (i) Contrato de seguro contenido en una póliza para Entidades Estatales, (ii) patrimonio autónomo o (iii) Garantía bancaria.</td></tr>
<tr><td>Asegurado/ beneficiario</td><td>INSTITUTO NACIONAL DE VIAS NIT 800.215.807-2</td></tr>
<tr><td>Amparos, vigencia y valores asegurados</td><td>
<table>
<tr><th>Amparo</th><th>Vigencia</th><th>Valor Asegurado</th></tr>
<tr><td>Cumplimiento general del Contrato y el pago de las multas y la cláusula penal pecuniaria que se le impongan</td><td>Hasta la liquidación del Contrato</td><td>Diez por ciento [(10%) del valor total del contrato</td></tr>
<tr><td>Buen manejo y correcta inversión del anticipo</td><td>Hasta la liquidación del Contrato o hasta la amortización del anticipo</td><td>Cien por ciento (100%) del monto que EL CONSULTOR reciba en dinero o en especie</td></tr>
<tr><td>Pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales del personal que el contratista haya de utilizar en el territorio nacional para la ejecución del Contrato</td><td>Plazo del Contrato y tres (3) años más.</td><td>Veinte por ciento (20%) del valor total del contrato</td></tr>
<tr><td>Calidad del Servicio por los perjuicios derivados de la deficiente calidad del servicio prestado.</td><td>Plazo de cinco (5) años a partir de la fecha del acta de recibo definitivo</td><td>Treinta por ciento 30% del valor total del contrato.</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Tomador</td><td>

Para las personas jurídicas: la Garantía deberá tomarse con el nombre o razón social y tipo societario que figura en el Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio respectiva, y no sólo con su sigla, a no ser que en el referido documento se exprese que la sociedad podrá denominarse de esa manera.
No se aceptan Garantías a nombre del representante legal o de alguno de los integrantes del Consorcio o la Unión Temporal. Cuando el Contratista sea una Unión Temporal o Consorcio, se debe incluir la razón social, el NIT y el porcentaje de participación de cada uno de los integrantes.
Para el Contratista conformado por una estructura plural (Unión temporal, Consorcio), la Garantía deberá ser otorgada por todos los integrantes del Contratista, para lo cual se deberá relacionar claramente los integrantes, su identificación y porcentaje de participación, quienes para todos los efectos serán los otorgantes de la misma.

</td></tr>
</table>

Características	Condición
Información necesaria dentro de la póliza	• Número y año del Contrato • Objeto del Contrato • Firma del representante legal del Contratista • En caso de no usar centavos, los valores deben aproximarse al mayor Ej. cumplimiento si el valor a asegurar es $14.980.420,20 aproximar a $14.980.421

El Contratista está obligado a restablecer el valor de la Garantía cuando esta se vea reducida por razón de las reclamaciones que efectúe la Entidad, así como a ampliar las garantías en los eventos de adición y/o prórroga del Contrato. El no restablecimiento de la Garantía por parte del Contratista o su no adición o prórroga, según el caso, constituye causal de incumplimiento del Contrato y se iniciarán los procesos sancionatorios a que haya lugar.

[En los casos que el plazo del Contrato sea mayor a cinco (5) años, las Garantías pueden cubrir los Riesgos de la etapa del Contrato o del período contractual en los términos del artículo 2.2.1.2.3.1.3. del Decreto 1082 de 2015]

DEL AMPARO DE CALIDAD DEL SERVICIO EN LA GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO

En relación con el amparo de calidad del servicio de la Garantía única de cumplimiento, se tendrá en cuenta que el Contratista será responsable por los perjuicios causados a la Entidad contratante que se produzcan con posterioridad a la terminación del Contrato y que se compruebe tienen su causa en una de dos hipótesis (i) mala calidad o precariedad de los productos entregados como resultado de la celebración de un contrato estatal y (ii) mala calidad del servicio prestado, siempre y cuando se acredite que éstos son imputables al contratista.

[La Entidad podrá incluir la garantía de responsabilidad civil extracontractual u otras garantías que considere necesarias en los términos del Decreto 1082 de 2015 y la Ley 1480 de 2011, para lo cual podrá adaptar este numeral]

15. ACUERDOS COMERCIALES[5]

El proceso de contratación está cubierto por los siguientes Acuerdos Comerciales y por la Decisión 439 de la Secretaría de la Comunidad Andina de Naciones (CAN):

Acuerdo Comercial		Entidad Estatal incluida	Umbral	Excepción aplicable	Proceso de Contratación cubierto
Alianza Pacífico	Chile	SI	SI	NO	SI
	México	SI	SI	EXCEPCIÓN 33	NO
	Perú	SI	SI	NO	SI
Canadá		SI	SI	EXCEPCIÓN 33	NO
Chile		SI	SI	EXCEPCIÓN 33	NO
Corea		SI	SI	NO	SI
Costa Rica		SI	SI	NO	SI
Estados Unidos		SI	SI	EXCEPCIÓN 33	NO
Estados AELC		SI	SI	EXCEPCIÓN 33	NO

5 De conformidad con la excepción 14, Si este proceso se limita a Mipyme, no aplican ningún acuerdo comercial.

México		SI	SI	NO	SI
Triángulo Norte	El Salvador	SI	SI	NO	SI
	Guatemala	SI	SI	NO	SI
	Honduras	NO	SI	(EXCEPCION 60)	NO
Unión Europea		SI	SI	NO	SI
Reino Unido e Irlanda del Norte		SI	SI	NO	SI

El Acuerdo con Israel Aplica.

En consecuencia, la Entidad concederá Trato Nacional a Proponentes y servicios de los Estados que cuenten con un Acuerdo Comercial que cubra el Proceso de Contratación.

Adicionalmente, los Proponentes de Estados con los cuales el Gobierno Nacional haya certificado la existencia de Trato Nacional por reciprocidad recibirán este trato.

Firma:

YAMIL JOSE MERCADO QUIROZ
Subdirector de Estructuración de Proyectos