ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR

CONTRATACIÓN DIRECTA

“PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA LA FORMACION EN HABILIDADES Y DESTREZAS PARA POTENCIAR COMPETENCIAS LABORALES ENFOCADO EN NEGOCIOS INMOBILIARIOS.

I. INTRODUCCIÓN

El Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla, acorde con las disposiciones constitucionales y legales vigentes y con el objeto de satisfacer necesidades de interés general, considera necesario y oportuno contratar la prestación de servicios profesionales.

Que según los artículos 209 y 211 de la Constitución Política, la función administrativa está al servicio de los intereses generales y se desarrolla con fundamento en los principios de igualdad, moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad, mediante la descentralización, la delegación y la desconcentración de funciones, en aras de permitir a las entidades públicas asignar tareas, funciones y competencias en sus subalternos o en otras autoridades. Que el Plan de Desarrollo del Distrito de Barranquilla 2024-2027 en su artículo 16.1.1 dispone del proyecto Asistencia a la generación y fortalecimiento a unidades productivas sostenibles, innovadoras y competitivas, cuyo objetivo es proporcionar asistencia y respaldo a los diversos sectores productivos de la ciudad con la finalidad de impulsar la consolidación y crecimiento económico del territorio mediante un enfoque en innovación y productividad. Esto incluye el fortalecimiento de unidades productivas, la financiación y la expansión de estas, así como procesos de apoyo, formación y mentoría a emprendimientos e iniciativas innovadoras. También se desarrollarán programas de formación en habilidades para la inversión en el mercado laboral, con un enfoque diferencial en la atención a mujeres, jóvenes con énfasis en estrategias colaborativas entre empresas, instituciones educativas, alcaldía y la sociedad civil que favorezcan procesos de emprendimiento, Así también como población de personas en situación de discapacidad, población víctima del conflicto armado, etnias, afros y en general a toda la población.

En desarrollo de lo anterior, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico a través de su Oficina de Competitividad e Innovación en su plan de trabajo dentro de la vigencia 2024 tiene determinado actividades que conlleven a fortalecer la gestión pretende proporcionar asistencia y respaldo a los diversos sectores productivos de la ciudad con el fin de impulsar la consolidación y el crecimiento económico del territorio mediante un enfoque en innovación y productividad. Dicho proyecto, requiere de su ejecución para así garantizar el cumplimiento de las metas asociadas al plan de acción de la dependencia y estos que se cumplan los parámetros establecidos para fortalecer el proyecto de Asistencia a la generación fortalecimiento a unidades productivas sostenibles, innovadoras y competitivas adelantado por la Secretaría. Por lo anterior, el contrato derivado del presente estudio previo es necesario para suplir la necesidad descrita, y así garantizar la adecuada ejecución del proyecto toda vez que:

El cumplimiento del plan de acción de una entidad territorial es crucial para asegurar el desarrollo ordenado, eficiente y sostenible de la ciudad. Este plan, que recoge las estrategias, metas y proyectos a implementar, es la guía que orienta el uso de los recursos públicos y las acciones de los gobiernos locales en beneficio de la comunidad. Cumplir con dicho plan asegura una gobernanza eficaz, promueve el bienestar de la población y garantiza la continuidad de políticas públicas coherentes con los objetivos de desarrollo territorial.

El cumplimiento del plan de acción garantiza que los esfuerzos realizados por una administración no se pierdan con los cambios de vigencias en el desarrollo equilibrado, eficiente y sostenible del gobierno, ya que ésta alinea las prioridades con las necesidades de la ciudadanía, promueve la eficiencia en la gestión de recursos, y fortalece la gobernabilidad y la confianza pública. Además, al cumplir con los objetivos trazados, se contribuye a la construcción de un territorio más inclusivo, resiliente y competitivo, mejorando la calidad de vida de sus habitantes y garantizando un futuro próspero para la región.

Dentro del plan de acción de la Secretaria de Desarrollo se formuló la meta *"Formar 3000 personas en competencias para el trabajo"* las cuales serán llevadas a cabo a través de la actividad *"Definir la oferta de formación en competencia" a través programas de de formación en habilidades para la inserción en el mercado laboral, con un enfoque diferencial en la atención a mujeres, jóvenes con énfasis en estrategias colaborativas entre empresas.*

En desarrollo de lo anterior, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico a través de su Oficina de Competitividad e Innovación, requiere el desarrollo de esta actividad para el cumplimiento de las metas proyectadas en su plan de acción y

atender Ejecutar el programa formación en habilidades y competencias dentro del proceso de fortalecimiento empresarial para el incremento de su productividad a nivel local y nacional.

En virtud de lo anterior, el Distrito de Barranquilla requiere desarrollar un proceso de formación en habilidades y destrezas para potenciar competencias laborales enfocado en negocios inmobiliarios. Para el cumplimiento de la normativa expuesta y de acuerdo al cumplimiento de las metas del plan de acción de la dependencia, atendiendo que es una necesidad apremiante de la entidad territorial puesto que:

1. El sector inmobiliario es una industria en constante crecimiento y evolución, impulsada por la urbanización, el desarrollo de infraestructuras y el interés por la inversión inmobiliaria. Formar talento capacitado permite satisfacer esta demanda con profesionales mejor preparados.
2. Los negocios inmobiliarios requieren habilidades específicas en ventas, negociación, atención al cliente y marketing, áreas clave para lograr transacciones exitosas y construir relaciones duraderas con clientes e inversionistas. Estas competencias contribuyen a mejorar los ingresos y la sostenibilidad de los profesionales en el sector.
3. La formación en habilidades especializadas ayuda a los profesionales a comprender los aspectos legales, financieros y éticos del sector, lo cual aumenta la confianza de los clientes y mejora la reputación del sector en su conjunto.
4. El sector inmobiliario tiene un impacto significativo en la economía local, generando empleos directos e indirectos en áreas como la construcción, el diseño y los servicios financieros. Un programa de formación especializado ayuda a preparar a la fuerza laboral para participar activamente y con eficacia en este mercado, potenciando el desarrollo económico local.
5. La formación en habilidades y destrezas también fomenta el emprendimiento y la innovación, brindando a los participantes las herramientas necesarias para identificar oportunidades y crear proyectos que diversifiquen el mercado inmobiliario y aporten soluciones innovadoras
6. Dicho proyecto, requiere de su ejecución, para así garantizar que se cumplan los parámetros establecidos para propiciar un clima de negocios óptimo adelantado por la Secretaría. Por lo anterior, el contrato derivado del presente estudio previo es necesario para suplir la necesidad descrita y así garantizar la adecuada ejecución del proyecto toda vez que:

Por consiguiente, es primordial para el Distrito enfocar esfuerzos para entregar herramientas a los trabajadores independientes, informales y microempresarios y a la ciudadanía en general que ejerza alguna actividad económica para la reactivación económica, fomentar la competitividad y desarrollo sostenible de la ciudad de Barranquilla, conforme a los cambios estructurales que requiere la nueva dinámica socioeconómica de las medidas de mitigación ante la pandemia adoptadas y las perspectivas a futuro en términos de salud pública. Por ello, es primordial poner a disposición de los habitantes del Distrito de Barranquilla, las iniciativas y programas dentro de la oferta institucional que ofrece a Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

De conformidad con lo anteriormente expuesto el Distrito de Barranquilla requiere contratar los servicios de apoyo a la gestión a la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico para afirmar el cumplimiento de las funciones del área.

La clasificación de los bienes y servicios, objeto del Proceso de Contratación, son los siguientes:

ÍTEM	CLASIFICACIÓN UNSPSC	CLASE
1	80111600	Servicio de Personal Temporal

ANÁLISIS DE MERCADO

Fuente: https://www.dane.gov.co/files/operaciones/EMS/bol-EMS-ago2024.pdf (15 de octubre 2024)

Agosto de 2024ᵖ

Gráfico 1. Variación anual de los ingresos nominales, según subsector de servicios
Total nacional
Agosto 2024ᵖ / agosto 2023



Fuente: DANE, EMS.

Variación anual de los ingresos nominales y contribución por tipo de ingresos, según subsector de servicios (agosto 2024p / agosto 2023)

En agosto de 2024, catorce de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en los ingresos totales, en comparación con agosto de 2023.

Tabla 1. Variación anual de los ingresos y contribución por tipo de ingresos, según subsector de servicios
Total nacional
Agosto 2024ᵖ / agosto 2023

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Ingresos nominales	Ingresos por servicios	Venta de Mercancías	Otros Ingresos
			Variación (%)		Contribución (PP)	
Sección	División	Descripción				
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	18,6	18,5	0,1	0,0
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	14,9	15,0	0,0	-0,1
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	9,3	9,0	0,0	0,3
J	División 58	Actividades de edición	-2,3	-1,6	0,9	-1,7
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	32,0	26,1	4,4	1,4
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	-1,3	-2,4	0,0	1,1
J	División 61	Telecomunicaciones	3,1	3,9	-1,1	0,3
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	4,2	3,5	0,6	0,0
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	7,6	6,1	1,6	-0,2
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	-1,7	-1,4	-0,1	-0,2
M	Clase 7310	Publicidad	14,8	14,9	0,0	0,0
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	6,2	6,2	0,0	0,0
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	-0,1	-0,1	0,0	0,0
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	2,0	0,7	0,0	1,3
P	Grupo 854	Educación superior privada	5,1	5,5	0,0	-0,3
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	5,5	5,1	0,3	0,1
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	5,4	4,7	0,6	0,0
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	9,5	6,5	0,7	2,4

Fuente: DANE, EMS

Variación anual del personal ocupado total y contribución por tipo de contratación, según subsector de servicios (agosto 2024p / agosto 2023)

En agosto de 2024, cuatro de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en el personal ocupado total, en comparación con agosto de 2023.

Tabla 2. Variación anual del personal ocupado total y contribución por categoría de contratación, según subsector de servicios
Total nacional
Agosto 2024ᵖ / agosto 2023

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

Fuente: DANE, EMS

Variación anual de los salarios y contribución por tipo de contratación, según subsector de servicios (agosto 2024 / agosto 2023)

En agosto de 2024, todos los subsectores de servicios presentaron variación positiva en los salarios, en comparación con agosto de 2023.

Tabla 3. Variación anual de los salarios y contribución por categoría de contratación, según subsector de servicios
Total nacional
Agosto 2024ᵖ / agosto 2023

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

Fuente: DANE. EMS

Fuente https://www.dane.gov.co/files/operaciones/GEIH/bol-GEIH-ago2024.pdf (30 de septiembre)



INDICADORES DE MERCADO LABORAL MES Y TRIMESTRE MÓVIL, TOTAL NACIONAL Y TOTAL 13 CIUDADES Y ÁREAS METROPOLITANAS.

Total, nacional mensual

Para el mes de agosto de 2024, la tasa de desocupación del total nacional fue 9,7%, mientras que en agosto de 2023 fue 9,3%. Por su parte, la tasa global de participación se ubicó en 64,5% y la tasa de ocupación en 58,3%, en el mismo mes del año anterior estas tasas fueron 64,4% y 58,5%, respectivamente.

Gráfico 2. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD)
Total nacional
Agosto (2016 - 2024)

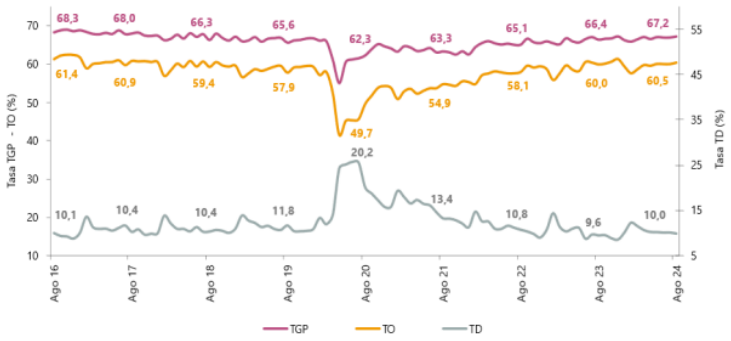


Fuente: DANE, GEIH.

Total 13 ciudades y áreas metropolitanas mensual

En agosto de 2024, la tasa de desocupación en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 10,0%, mientras que en agosto de 2023 fue 9,6%. En cuanto a la tasa global de participación, para el periodo de referencia se ubicó en 67,2% y la tasa de ocupación en 60,5%, en el mismo mes de año anterior estas tasas fueron 66,4% y 60,0%, respectivamente

Gráfico 3. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD)
Total 13 ciudades y áreas metropolitanas
Agosto (2016 - 2024)



Fuente: DANE, GEIH.

Población ocupada según rama de actividad, mes agosto 2024

En el mes de agosto de 2024, el número de personas ocupadas en el total nacional fue 23.418 miles de personas. Las ramas que más aportaron positivamente a la variación de la población ocupada fueron Actividades artísticas, entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios (0,8 puntos porcentuales); Comercio y reparación de vehículos (0,7 puntos porcentuales) y Alojamiento y servicios de comida (0,5 puntos porcentuales).

Tabla 1. Distribución porcentual, variación absoluta y contribución a la variación de la población ocupada según rama de actividad
Total nacional
Agosto (2023 - 2024)

Rama de actividad	Total nacional				
	Agosto 2023	Agosto 2024	Distribución % 2024	Variación absoluta	Contribución en p.p.
Población ocupada	**23.161**	**23.418**	**100**	**257**	
Actividades artísticas, entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios	1.958	2.153	9,2	195	0,8
Comercio y reparación de vehículos	3.931	4.090	17,5	159	0,7
Alojamiento y servicios de comida	1.683	1.799	7,7	116	0,5
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	3.313	3.390	14,5	77	0,3
Transporte y almacenamiento	1.609	1.665	7,1	56	0,2
Suministro de electricidad, gas, agua y gestión de desechos^	512	558	2,4	46	0,2
Información y comunicaciones	422	419	1,8	-3	0,0
Industrias manufactureras	2.445	2.401	10,3	-43	-0,2
Actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos	1.895	1.835	7,8	-59	-0,3
Actividades financieras y de seguros	436	376	1,6	-59	-0,3
Actividades inmobiliarias	388	316	1,4	-71	-0,3
Administración pública y defensa, educación y atención de la salud humana	2.953	2.880	12,3	-74	-0,3
Construcción	1.616	1.532	6,5	-84	-0,4

Fuente: DANE, GEIH.

Población ocupada según posición ocupacional, mes agosto 2024

En agosto de 2024, Obrero, empleado particular y Trabajador por cuenta propia fueron las posiciones ocupacionales que más aportaron positivamente a la variación de los ocupados en el total nacional con 0,8 y 0,4 puntos porcentuales, respectivamente.

Tabla 2. Distribución porcentual, variación absoluta y contribución a la variación de la población ocupada según posición ocupacional
Total nacional
Agosto (2023 - 2024)

Posición ocupacional	Total nacional				
	Agosto 2023	Agosto 2024	Distribución % 2024	Variación absoluta	Contribución en p.p.
Población ocupada	**23.161**	**23.418**	**100**	**257**	
Obrero, empleado particular	9.954	10.145	43,3	192	0,8
Trabajador por cuenta propia	9.659	9.760	41,7	101	0,4
Trabajador familiar sin remuneración	416	489	2,1	74	0,3
Empleado doméstico	722	778	3,3	56	0,2
Jornalero o Peón	748	741	3,2	-7	0,0
Obrero, empleado del gobierno	942	896	3,8	-46	-0,2
Patrón o empleador	711	600	2,6	-111	-0,5

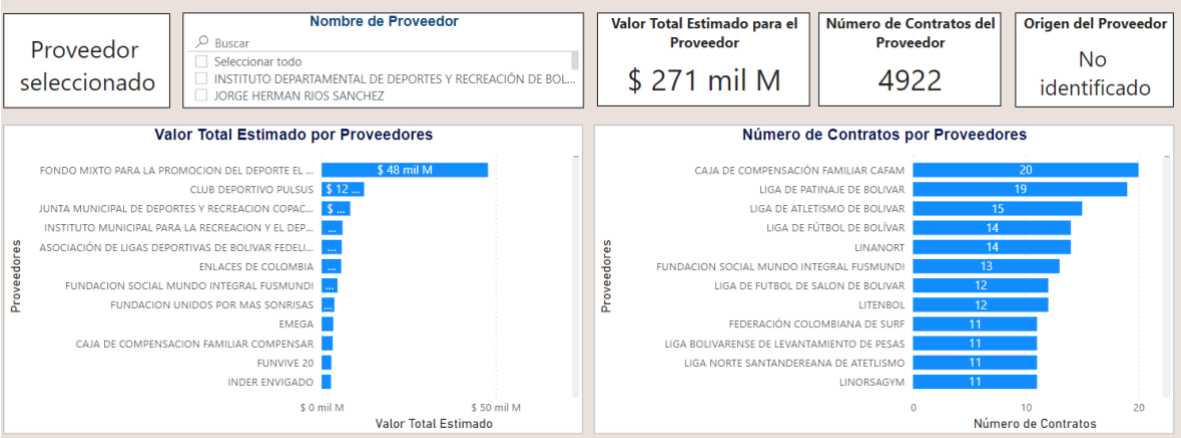
Fuente: DANE, GEIH.

ANALISIS DE LA DEMANDA:

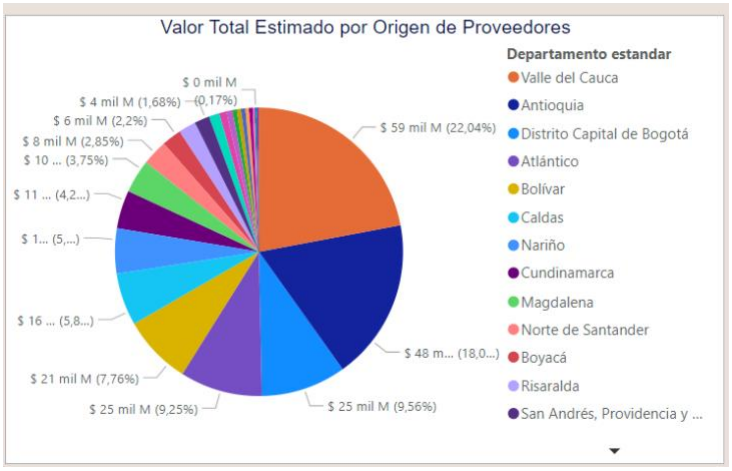
De acuerdo con la información obtenida en la consulta realizada en el modelo de abastecimiento estratégico Análisis de la Demanda de Colombia Compra Eficiente20, se consultan los contratos celebrados relacionados con los códigos de clasificación relacionados a continuación:

ÍTEM	CLASIFICACIÓN UNSPSC	CLASE
1	80111600	Servicio de Personal Temporal

Una vez consultados, se evidencia que en las vigencias 2017-2024 se suscribieron en la Nación alrededor de 64 contratos y se estima que el valor de estos fue de $271 mil millones de pesos aproximadamente, cuyos números de contratos por entidad se relacionan a continuación:



Adicionalmente, podemos enfatizar que en el Atlántico se concentran la mayoría de los contratistas con un 271mil millones como se muestra a continuación:



Respecto a la gráfica descrita a continuación “Origen de Proveedores-Nivel Internacional” podemos observar que la mayoría son contratistas nacionales.



https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiOTNjY2MyZmUtZWE1My00NmY4LWJiMDctNjE4NTA0OTFkZGQyIiwidCI6IjdiMDkwNDFlLTI0NTEtNDlkMC04Y2IxLTc5ZDVlM2Q4YzFiZSIsImMiOjR9

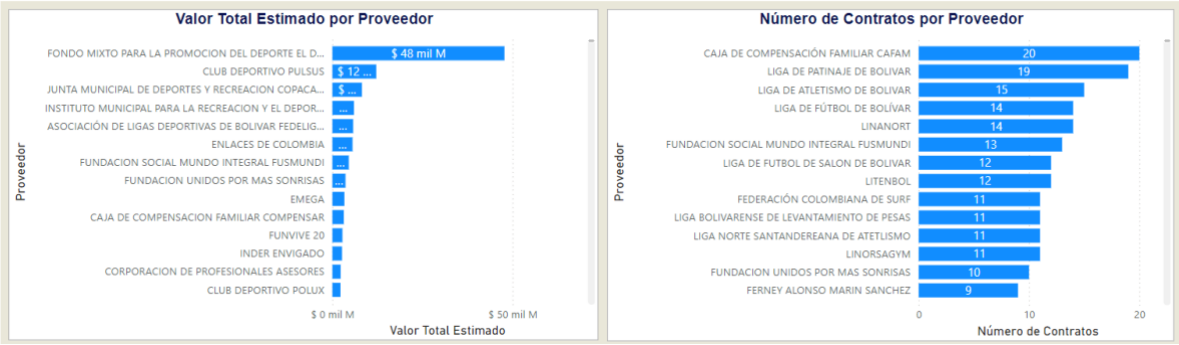
ANALISIS DE LA OFERTA

De acuerdo con la información obtenida en la consulta realizada en el modelo de abastecimiento estratégico; Análisis de la Oferta de Colombia Compra Eficiente, frente a la búsqueda de empresas del sector cuyo objeto se describe con la prestación de servicios de apoyo a la gestión a la gerencia de las tecnología de la información y comunicaciones en el desarrollo de estrategias que permitan masificar la alfabetización digital y el uso adecuado de las tics en el distrito especial, industrial y portuario de barranquilla, relacionado con los códigos:

ÍTEM	CLASIFICACIÓN UNSPSC	CLASE
1	80111600	Servicio de Personal Temporal

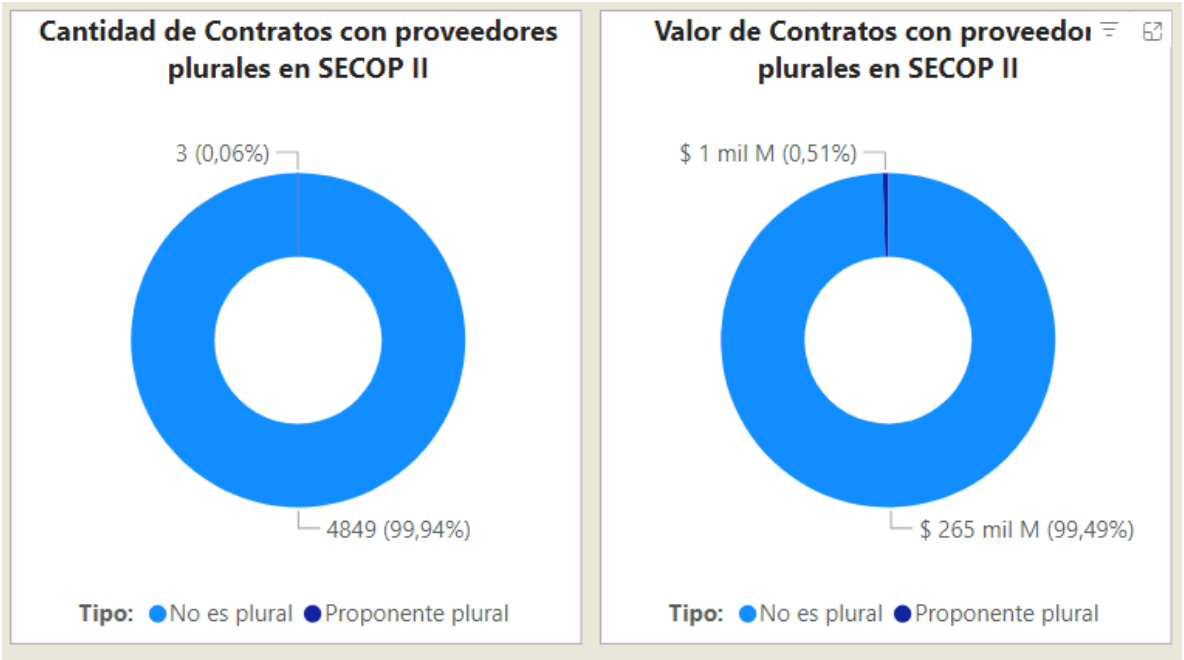
En el 2017-2024 se suscribieron 4922 contratos a nivel nacional por valor de $271mil millones, los cuales se relacionan a continuación:

Valor Contratación	Número de Proveedores	Número de Contratos
$ 271 mil M	2431	4922

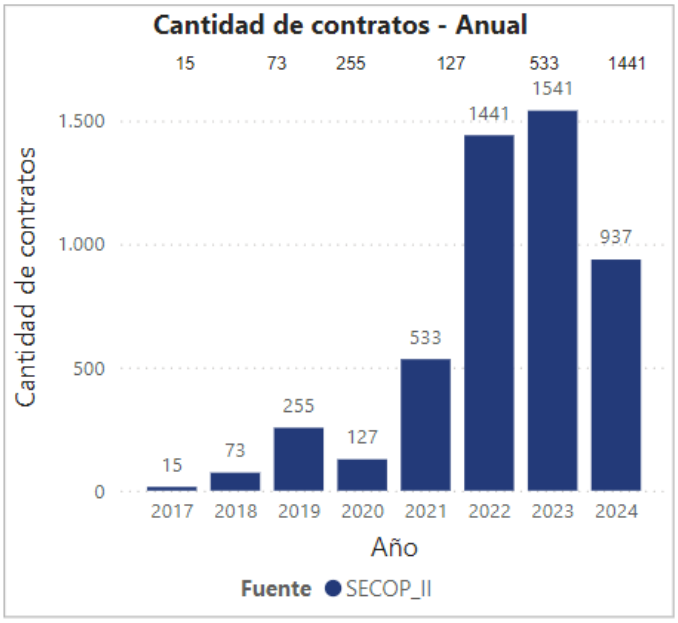


Es importante observar las gráficas a continuación, donde se evidencia que la mayoría de los contratos con objetos relacionados al expuesto en el presente estudio corresponden a proveedores no plurales.

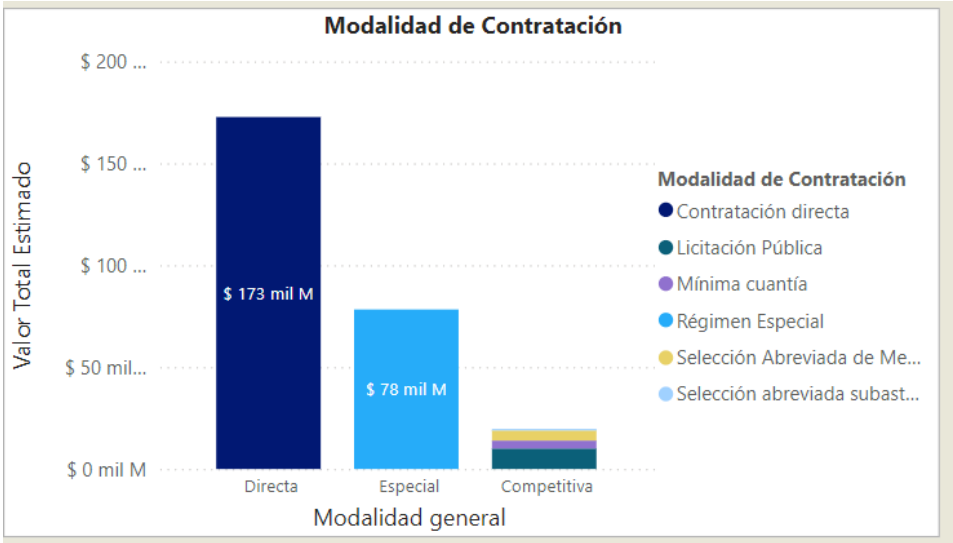
Así mismo, se relaciona el valor aproximado de los contratos ejecutados tanto para proponentes singulares como para proponentes plurales:



Se proyecta el gasto anual de las distintas entidades a nivel nacional en contrataciones con objeto similar al señalado en el presente análisis del sector, tal y como se describe en grafica a continuación:



En el mismo sentido, teniendo en cuenta los códigos de naciones unidas relacionados en el presente estudio y habiendo consultado el histórico de contratación en la plataforma SECOP II, la Modalidad de Contratación Directa.



*Fuente;*https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiOTNjY2MyZmUtZWE1My00NmY4LWJiMDctNjE4NTA0OTFkZGQyIiwidCI6IjdiMDkwNDFlLTI0NTEtNDlkMC04Y2IxLTc5ZDVlM2Q4YzFiZSIsImMiOjR9

II. TÉCNICO

Para la consecución del objeto contractual **PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA LA FORMACION EN HABILIDADES Y DESTREZAS PARA POTENCIAR COMPETENCIAS LABORALES ENFOCADO EN NEGOCIOS INMOBILIARIOS.**

Con la presente contratación se pretende realizar las siguientes actividades:

METODOLOGÍA

Durante las sesiones de 4 a 6 horas, desalloradas en un lapco de veinte (20) dias tendremos espacios prácticos de estudio de casos reales inmobiliarios, clínicas de ventas[1] y talleres participativos que permitan integrar más el aprendizaje. En las sesiones de procesos y términos técnicos, los participantes contarán con recursos adicionales como plantillas y formatos para la implementación de lo aprendido. Las sesiones tendrán una duración entre 3 horas y 4 horas. Y serán llevadas a cabo en las instalaciones de la Lonja de Barranquilla con domicilio en la Cra 59 N. 64-239.

CONVOCATORIA

.
Se abrirá la convocatoria del Curso Conviértete en un Agente Inmobiliario Profesional de Ventas a los interesados en participar. Como requisito para participar deben de enviar un video de 1 minuto de duración al correo asignado por la Alcaldía, en donde reflejen su intención del por-qué desean estar en esta formación. Los aspirantes deben de tener conocimiento de manejo de Word, Power Point, Excel, navegación por internet y tener facilidades de comunicación. Descripción del video: los participantes deben presentarse con su nombre y apellido, explicar el por-qué de realizar este programa académico y resaltar cuáles serían sus compromisos en este proceso de formación.

DIRIGIDO A

Profesionales, no profesionales y tecnólogos de la comunidad, interesados en profundizar sus conocimientos sobre la actividad del Negocio Inmobiliario.
Con este programa académico de formación beneficiaremos hasta 40 participantes como agentes profesionales de venta con habilidades y destrezas potencializadas para su gestión inmobiliaria competentes para trabajar como agente independiente o vincularse directamente a través de empresas inmobiliarias. La población escogida debe tener habilidades de comunicación, empatía, actitud proactiva y motivación

SELECCIÓN

Los aspirantes deben de tener conocimiento de manejo de Word, Power Point, Excel, navegación por internet y tener facilidades de comunicación.

ENTREGABLES

1. Se entragará Libreta corporativa anillada y bolígrafo para cada participante inscrito.
2. Material de cada módulo cursado
3. Certificado de Asistencia por Lonja de Propiedad Raíz de Barranquilla: Agente Inmobiliario Profesional de Ventas
4.

[1] Sesiones de capacitación práctica, generalmente intensivas, diseñadas para mejorar las habilidades de venta de los agentes inmobiliarios. Estas clínicas suelen enfocarse en técnicas específicas de ventas y negociación aplicadas al sector inmobiliario, con el objetivo de optimizar los resultados comerciales y fortalecer la confianza y efectividad de los agentes en situaciones de venta reales

5. Invitación a charlas de actualización del sector inmobiliario
6. Clausura

CONTENIDO ACADÉMICO

MÓDULO 1 - INTRODUCCIÓN
1. Generalidades del negocio inmobiliario
a. Bases
b. Términos inmobiliarios
c. Campos de acción en el sector inmobiliario
d. Comisiones & referidos

2. Buenas prácticas en el sector inmobiliario
3. Conoce los mercados en los que puedes trabajar como agente inmobiliario

MÓDULO 2 - MENTALIDAD & SERVICIO
1. Fortalece tu mente para triunfar en bienes raíces
2. Aprendiendo a entender las emociones del propietario
3. El Liderazgo empieza por ti
4. Emprendiendo desde el servicio
5. Creando relaciones duraderas con tus clientes

MÓDULO 3 - APRENDIENDO A CAPTAR INMUEBLES QUE SÍ SE VENDAN
1. Cómo encontrar clientes vendedores
2. Aprendiendo a captar inmuebles que SÍ se vendan
o Descubre el precio indicado con tu cliente

MÓDULO 4 - TRABAJANDO CON COMPRADORES
1. Deja de Vender, Empieza a Resolver
2. Mostrando menos, vendiendo más
3. Conoce los beneficios de Representar un Comprador
4. Claves en Cierres & Negociaciones

MÓDULO 5 – COMPETENCIAS PARA LA VENTA INMOBILIARIA

1. Proceso de preventa
○ Entender un certificado de libertad y tradición
○ Asesorando al cliente en preparar su propiedad ○ 10 ideas de marketing para tu carrera como agente inmobiliario
○ Diseña y ejecuta un plan de marketing que ayude a tus clientes

2. Proceso de venta
○ Formatos de oferta
○ Requisitos de una promesa de compraventa
○ Impuestos y gastos en operaciones inmobiliarias
○ Escritura de compraventa

3. Postventa
○ Entrega del inmueble y presentación a la administración
○ Procesos de desembolsos bancarios
○ Servicio posterior a la venta

4. Cierre: Conclusiones y pasos a seguir

TODOS LOS MODULOS VAN DIRIGIDOS A LOS 40 BENEFICIARIOS

- **NUMERO DE SESIONES EN TOTAL: 18**

- **DISTRIBUIDAS EN: 5 MODULOS**
- **DURACIÓN TOTAL: 30 HORAS APROXIMADAMENTE**

PROGRAMACIÓN MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN	**DURACIÓN**	**JORNADA**
Generalidades del negocio inmobiliario	**4 HORAS**	Pendiente el día- Jornada Mañana
Buenas prácticas en el sector inmobiliario		
Conoce los mercados en los que puedes trabajar como agente inmobiliario.		
MÓDULO 2: MENTALIDAD & SERVICIO		
Fortalece tu mente para triunfar en bienes raíces	**6 HORAS**	Pendiente el día – Jornada Mañana
Aprendiendo a entender las emociones del propietario		
El Liderazgo empieza por ti		
Emprendiendo desde el servicio		
Creando relaciones duraderas con tus clientes		
MÓDULO 3: APRENDIENDO A CAPTAR INMUEBLES QUE SÍ SE VENDAN		
Cómo encontrar clientes vendedores	**6 HORAS**	Pendiente el día – Jornada Mañana
Aprendiendo a captar inmuebles que SI se vendan		
MÓDULO 4: TRABAJANDO CON COMPRADORES		
Deja de Vender, Empieza a Resolver	**4 HORAS**	Pendiente el día – Jornada Mañana
Mostrando menos, vendiendo más		
Conoce los beneficios de Representar un Comprador	**4 HORAS**	Pendiente el día – Jornada Mañana
Claves en Cierres & Negociaciones		

MÓDULO 5: PROCESOS & TÉRMINOS TÉCNICOS
Proceso de preventa
4 HORAS
Pendiente el día – Jornada Mañana Proceso de venta Postventa
2 HORAS
Pendiente el día – Jornada Mañana Conclusiones y pasos a seguir

OBLIGACIONES GENERALES

1. 1.Cumplir con las cotizaciones al Sistema de Seguridad Social Integral y parafiscales durante la ejecución del contrato.
2. Mantener actualizados todos sus documentos en el Distrito, especialmente el RUT. En caso de algún cambio en su situación tributaria deberá presentar un nuevo RUT al área de cuentas de la secretaria general del Distrito y/o a la Oficina de Contabilidad de la Secretaria Distrital de Hacienda.
3. Asistir a las reuniones presenciales o virtuales que sean programadas por parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

4. Cumplir con las demás obligaciones que se deriven de la esencia o naturaleza del contrato.
5. Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión del contrato.
6. Presentar al supervisor el del contrato un informe mensual sobre las actividades realizadas durante la ejecución del contrato.
7. Prestar los servicios en los términos y condiciones establecidas y formuladas en la propuesta y requeridas por el Distrito.
8. Efectuar el cargue de los documentos precontractuales a su cargo en la plataforma SECOP II.
9. Contar con las herramientas necesarias para la prestación de su servicio.
10. El contratista deberá cancelar las estampillas distritales que se generen con la suscripción del presente contrato, en el término Máximo de 10 días contados a partir de su suscripción, de conformidad con lo dispuesto en el Estatuto Tributario Distrital.

OBLIGACIONES ESPECIFICAS

1. Cumplir con las obligaciones y actividades descritas en el ítem 3.2.3. Especificaciones del Objeto Contractual de los estudios previos.
2. Desarrollar habilidades y competencias específicas en Profesionales, no profesionales y tecnólogos de la comunidad, interesados en profundizar sus conocimientos sobre la actividad del Negocio Inmobiliario.
3. Capacitar hasta 40 personas en competencias descritas en el ítem 3.2.3. Especificaciones del Objeto Contractual de los estudios previos.
4. Fomentar una mentalidad emprendedora mediante la enseñanza de conceptos prácticos y accesibles, impulsando el autoempleo y la creación de nuevas empresas en la región.
5. Informe de gestión donde conste evidencia fotográfica y registro de asistencia a las capacitaciones realizadas

   Promover un cambio de actitud y participación en los ciudadanos del Distrito de Barranquilla a través de capacitaciones destinadas a generar y fortalecer conocimientos existentes.

III. ANÁLISIS ECONÓMICO

El valor total del futuro contrato a suscribir en desarrollo del objeto contractual propuesto asciende a la suma TREINTA Y CINCO MILLONES DE PESOS M/L ($35.000.000) de IVA incluido y todos los tributos que se generen con ocasión a la celebración, ejecución y liquidación del contrato. La suma anterior, se obtiene de la información contenida en el Estudio de Mercado, los cuales se encuentran discriminados de la siguiente forma: VEINTINUEVE MILLONES CUATROCIENTOS ONCE MIL SETECIENTOS SESENTA Y CUATRO PESOS M/L ($29.411.764), por concepto de servicios de apoyo a la gestión, más CINCO MILLONES QUINIENTOS OCHENTA Y OCHO MIL DOSCIENTOS TREINTA Y CINCO M/L ($5.588.235) por concepto del 19% de IVA.

Los futuros contratos tendrán un plazo de ejecución hasta el treinta y uno (31) de diciembre de 2024, contados a partir de la fecha de inicio del mismo, una vez se cumplan los requisitos de perfeccionamiento y ejecución dispuestos en el artículo 41 de la Ley 80 de 1993

Conforme a lo señalado en el Articulo 2 numeral 4 Literal h de la Ley 1150 del 2007, reglamenta el principio de transparencia y señala las distintas causales de selección de contratistas por parte de las entidades estatales que se encuentran sometidas al Estatuto General de Contratación de la Administración Pública.

De acuerdo con la naturaleza de las obligaciones que se pretenden contratar, las cuales deben ser desarrolladas por profesionales de reconocida idoneidad y experiencia en litigio a favor de entidades públicas procede la modalidad de contratación **MODALIDAD DIRECTA** en los términos del artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015, referente a los contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión. Los servicios profesionales y de apoyo a la gestión corresponden a aquellos de naturaleza intelectual diferentes a los de consultoría que se derivan del cumplimiento de las funciones de la Entidad Estatal, así como los relacionados con actividades operativas, logísticas, o asistenciales.

La Entidad Estatal, para la contratación de trabajos artísticos que solamente puedan encomendarse a determinadas personas naturales, debe justificar esta situación en los estudios y documentos previos.

Para constancia se firma en el mes de noviembre del 2024.
Consecutivo: 10755



MARIA ALEJANDRA BARRAZA CERVANTES
Profesional Universitario
Secretaría General del Distrito