ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO
DECRETO 1082 de 2015

ASPECTOS GENERALES

OBJETO CONTRACTUAL: "PRESTAR LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA PARA LA FORMULACIÓN DE LINEAMIENTOS, PARAMETROS Y REGLAMENTACIÓN PARA LA INTERVENCIÓN Y/O GENERACIÓN DE ESPACIO PUBLICO EN EL ÁREA URBANA DE LA CALERA".

El municipio en atención a lo estipulado en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015 y siguiendo los parámetros establecidos en la guía para la elaboración de estudios de sector expedida por la Agencia estatal Colombia Compra Eficiente se permite realizar el siguiente análisis:

TIPO DE CONTRATO: CONTRATO DE CONSULTORIA

REGULACIÓN DE LA MODALIDAD DE CONTRATACIÓN: Teniendo en cuenta que se pretende la celebración de un contrato que por su objeto se tipifica dentro del tipo de contrato de consultoría de que trata el numeral 2º del artículo 32 de la Ley 80 de 1993 y que por su cuantía no es susceptible de realizarse mediante la modalidad de mínima cuantía, la modalidad de selección para la escogencia del contratista se realizará a través de CONCURSO DE MÉRITOS.

ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

ASPECTOS ECONÓMICOS

Para iniciar el estudio del sector del presente proceso se comienza por analizar el contexto histórico del mercado del bien o servicio a contratar.

De conformidad con lo dispuesto en el Artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015. Subsección 6 - Análisis del sector económico y de los oferentes por parte de las Entidades Estatales que trata del "Deber de análisis de las Entidades Estatales. La Entidad Estatal debe hacer durante la etapa de planeación. El análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo. La Entidad Estatal debe dejar constancia de este análisis en los Documentos del Proceso".

La Cámara de Comercio de Bogotá CCB define el servicio de consultoría como "la actividad de acompañar la obtención de resultados con la aplicación de metodologías. La consultoría busca optimizar los objetivos de la organización: resolver problemas gerenciales y empresariales, descubrir y evaluar nuevas oportunidades, mejorar el aprendizaje y poner en práctica los cambios". Con esta definición, la CCB ha explicado que existen varios "tipo" de consultorías, como aquellas que son de carácter legal, en asuntos empresariales, relacionadas con el manejo o la administración de recursos humanos, entre otro tipo de temáticas empresariales o técnicas, incluyendo aquellas consultorías relacionadas con actividades científicas y con análisis de impacto ambiental.

A. ESTUDIO DE LA OFERTA.

En estudio realizado por la Cámara de Comercio de Bogotá (Cámara de Comercio de Bogotá, 2017) la actividad denominada "SERVICIOS" indica que el sector de consultoría representa el 2% del PIB. Las actividades más representativas son los servicios de asesoramiento empresarial y en materia de gestión, que representa el 48% de las ventas, consultores en software (26%), las actividades jurídicas (16%), la contabilidad (6%) y las empresas de investigación de mercado con el (4%).

Las mayores oportunidades de crecimiento para el segmento de consultoría se encuentran en los Sectores de: concesiones 4g que genera demanda importante para el sector de consultoría en servicios de arquitectura e ingeniería, suministro de personal, contabilidad y asesoría y gestión.

Las 10 principales empresas en Colombia abarcan el 33% del mercado, siendo las tres más grandes Applus Norcontrol Colombia Ltda., Price Waterhouse Coopers asesores gerenciales Ltda y Accenture Ltda. Cuenta con una importante presencia de empresas multinacionales y proveedores locales, que compiten en el mercado. No. De empresas registradas 20.000 aprox. en este subsector.

Según el estudio (Cámara de Comercio de Bogotá, 2017), el 83% de las ventas del sector, presta servicios a todas las regiones y a todos los sectores. En Bogotá se tiene el mayor número de empresas del país 33% + 4% en Cundinamarca, y las más grandes y de mayor tradición como demandantes de consultoría son las Entidades del gobierno, empresas nacionales e inversionistas extranjeros que hacia futuro profundizarán la subcontratación de sus servicios.

1. CADENA DE ABASTECIMIENTO Y MAPA DE ACTORES (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016)

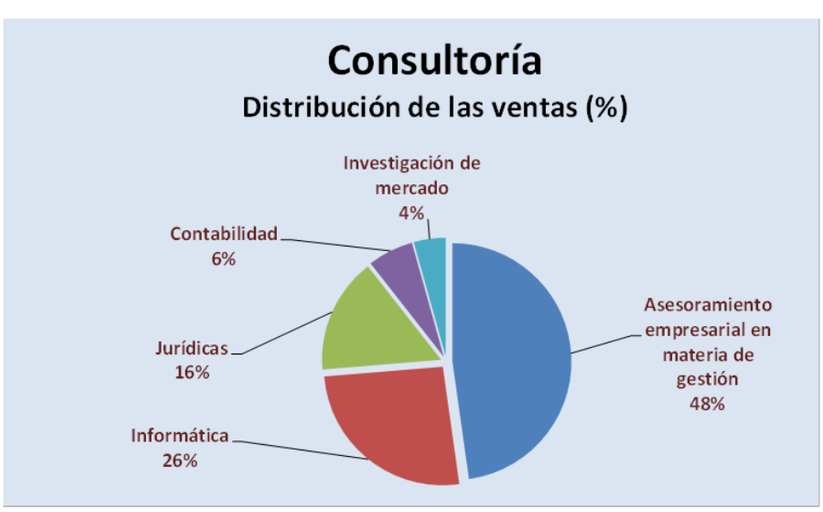






Existe una amplia variedad de firmas pequeñas y unipersonales, usualmente lideradas por ejecutivos retirados, gurús o profesores universitarios. Son firmas con un enfoque de consultoría basado en la experiencia personal, y generalmente ofrecen los niveles de honorarios más bajos del mercado.

Fuente: Cálculos EA con base en DANE y Supersociedades 2013.



1. **CLASIFICACIÓN POR EMPLEO**

Las de tamaño pequeño



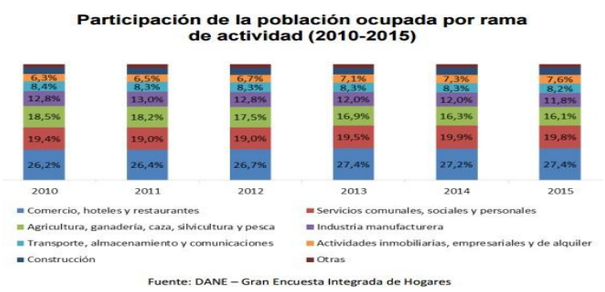
- Arquitectura (1,3 empleos/estab.)
- Otros servicios profesionales (1,2 empleos/estab.)

Las de tamaño grande

- Servicios de seguridad (27,4 empleos/estab.)
- Suministro de personal (25 empleos/estab.), lo que refleja la presencia de las empresas de trabajo temporal) y
- Investigación y desarrollo, del que se contabilizan 38 establecimientos con 722 personas ocupadas (19 empleos/estab.).
- Establecimientos de limpieza industrial (9,8 empleos/estab.)

-

Los demás subsectores el tamaño está por debajo de los 10 empleos/establecimiento.



Fuente: DANE – Gran Encuesta Integrada de Hogares



El mercado es todavía pequeño y altamente fragmentado, es decir, las empresas de consultoría están apareciendo en gran número, pero los clientes son todavía un pequeño porcentaje. La nueva configuración de las empresas demanda más servicios intermedios (antes cubiertos a menudo de manera interna), posibilitando el rápido desarrollo de una oferta especializada en los distintos ámbitos y funciones de la actividad empresarial. En el campo de los Recursos Humanos, la competencia por el mejor talento se torna más crítica, valorizando los aportes que puede lograr un consejero externo con acceso a fuentes de información y formación diferentes. Base de datos de consultores y programa de formación profesional, posgrados, formación virtual con énfasis en consultores.

El sector de consultorías tiene el mayor y más estable crecimiento de las ventas, registrando en 2014 un crecimiento del 16,1%, el más alto en cinco años.

Por tamaño, resaltan en pequeñas y microempresas, las empresas de consultoría. Los procesos de producción, las organizaciones y los mercados aumentarán todavía su grado de complejidad, lo que implica que la información y el conocimiento seguirán siendo vitales para la competitividad empresarial.

El sector de consultoría representa el 2% del PIB. Las actividades más representativas son los servicios de asesoramiento empresarial y en materia de gestión, que representa el 48% de las ventas, los consultores en software (26%), las actividades jurídicas (16%), la contabilidad (6%) y las empresas de investigación de mercado con el 4%.

El sector de asesoría empresarial (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016) y en materia de gestión cuenta con cerca de 10.500 empresas, de las cuales 50 son grandes, 1300 son pymes y 9 mil establecimientos son microempresas. El 83% de las firmas se ubican en las tres principales ciudades.

Número de empresas en el sector consultoría

	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Total
BOGOTA	27	115	679	3.266	4.087
ANTIOQUIA	7	27	155	1.730	1.919
VALLE DEL CAUCA	7	21	113	1.290	1.431
BOLIVAR	2	10	30	382	424
ATLANTICO	3	4	35	353	395
SANTANDER		2	19	172	193
CUNDINAMARCA	1	6	8	121	136
Resto de regiones	3	8	105	1.792	1.908
Total	50	193	1.144	9.106	10.493

Fuente: Cálculos EA con base en Confecámaras 2013

3. COMPETIDORES (Superintendencia de Sociedades)

Las principales empresas que se destacan en este sector son:

- CONSULTORIA COLOMBIANA S.A - M7110 - Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica
- CONSULTORIA Y CONSTRUCCION S.A.S. - F4290 - Construcción de otras obras de ingeniería civil
- INERCO CONSULTORIA COLOMBIA LTDA - M7490 - Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.
- CONSULTORIA ESTRATEGICA INTEGRAL S.A.S - M7020 - Actividades de consultaría de gestión
- A&A CONSULTORIA E INGENIERIA SAS - M7110 - Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica
- CONSULTORIA TECNICA LATINOAMERICANA Y DEL CARIBE SAS EN REORGANIZACION - M7110 - Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica
- INGENIERIA E HIDROSISTEMAS GRUPO DE CONSULTORIA SA - M7110 - Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica

4. ENTIDADES GREMIALES:

Las entidades gremiales identificadas no son representativas, no obstante, se nombran a continuación:

- CONSULTORIA Y CONSTRUCCION SAS
- ECA INTERVENTORIAS Y CONSULTORIAS DE COLOMBIA SAS
- INGECONS INGENIEROS CONSTRUCTORES Y CONSULTORES SAS
- ADP CONSULTORES SAS
- MOLINA CONSULTORES ORGANIZACIONALES SAS
- CENTRO NACIONAL DE CONSULTORIA SA

Proveedores (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016)

Dentro de las entidades gremiales que también son competencia y en ocasiones apoyan procesos de investigación, las principales son:

- ACOPI. Asociación colombiana de las micro, pequeñas y medianas empresas
- FENALCO. Federación Nacional de Comerciantes
- ANDI. Asociación Nacional de Empresarios de Colombia
- ANALDEX. Asociación Nacional de Comercio Exterior
- CECODE. Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo Sostenible

- ANIF. Asociación Nacional de Instituciones Financieras
- ASOBANCARIA. Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia
- Otras entidades gremiales sectoriales

5. LAS ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO

Según la Cámara de Comercio de Tuluá (Cámara de Comercio de Tuluá, 2018)"Las Entidades Sin Ánimo de Lucro son personas jurídicas que se construyen por voluntad de asociación o creación de una o más personas (naturales o jurídicas) para realizar actividades en beneficio de asociados, terceras personas o comunidad en general. Las ESALES no persiguen el reparto de utilidades entre sus miembros".

5.1. TIPOS DE ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO

Las entidades sin ánimo de lucro se clasifican así[1]:

- Asociaciones. Corporaciones y Fundaciones.
- Entidades de economía solidaria (cooperativas, pre-cooperativas, fondos de empleados, asociaciones mutuales)
- Veedurías ciudadanas.
- Entidades extranjeras de derecho privado sin ánimo de lucro con domicilio en el exterior.

Bajo este contexto y teniendo en cuenta el artículo 98 de la Ley 30 de 1992:"Las instituciones privadas de Educación Superior deben ser personas jurídicas de utilidad común, sin ánimo de lucro, organizadas como corporaciones, fundaciones o instituciones de economía solidaria". (López, 2018)

5.1.1. LAS UNIVERSIDADES COMO CONSULTORAS

Para Francisco J. Rebolledo M, director de consultorías de la Universidad Javeriana el: "Ejercicio de la Consultoría implica el aporte del conocimiento a la sociedad a través de proyectos, estudios y análisis que permitan la implementación de formas y maneras de hacer las cosas a nivel empresarial y apoyar la gestión de entidades públicas" (Rebolledo, 2018) "(…) Por ello es importante que con sentido responsable las universidades ofrezcan servicios como consultores en los temas de mayor interés para el país y desarrollen para instituciones y empresas públicas o privadas, proyectos con carácter científico y tecnológico, propuestas de innovación, políticas públicas, análisis de base, diagnósticos, que permitan apoyar el desarrollo económico y social de las comunidades".

De acuerdo con lo anterior las Universidades se constituyen en un participante importante como oferentes de servicios de Consultoría.

5.1.2. OFERTA DE UNIVERSIDADES COMO CONSULTORAS EN COLOMBIA

Según el Sistema de información del Ministerio de Educación Nacional - SINES, hay registradas 50 universidades activas (70 centros universitarios) con programas de alta calidad que se convierten en potenciales proveedores de consultoría para las empresas que los demanden.

6 . OTROS POSIBLES OFERENTES DEL SERVICIO DE CONSULTORÍA

En este grupo de encuentran las Corporaciones Autónomas Regionales y de Desarrollo Sostenible, entes corporativos de carácter público, creados por la ley, integrados por las entidades territoriales, con autonomía administrativa y financiera, patrimonio propio y personería jurídica, que actúan de conformidad con las disposiciones legales y las políticas del Ministerio del Medio Ambiente.

B. ESTUDIO DE LA DEMANDA (Cámara de Comercio de Bogotá, 2017) (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016) Y CLIENTES.

El sector de consultoría presta sus servicios a más de 60 sectores económicos distintos. El gobierno es su principal demandante, representa más del 14% de sus ventas, por lo que un ajuste en el gasto estatal tiene impactos importantes en las empresas de asesoría. El gobierno procede de acuerdo a sus planes de gobierno, que por las características de temporalidad se pone en acción por medio de acciones normalmente de corto plazo y de carácter operativo, lo que dificulta la focalización de recursos humanos y de capital en procesos de investigación de largo plazo que les permitan mejorar la situación a futuro, lo anterior implica que la consultoría aparece como una herramienta complementaria que le permite al estado contar con procesos de investigación rigurosos y especializados que les permitan determinar cuáles son los caminos alternativos o las mejores decisiones para lograr sus objetivos.

[1] Cámara de Comercio de Bogotá, 2018

Después del gobierno, los principales demandantes del sector consultoría son el comercio, los servicios a las empresas, la industria manufacturera y el sector financiero.

El crecimiento del sector es superior al crecimiento del PIB total de Colombia.

Según las estadísticas del Banco de La República basadas en los datos del DANE (Datos Provisionales), el PIB ha crecido entre el 2013 al 2017; 2013 el 6.96%; 2014 el 6.55%; 2015 el 5.58%; 2016 el 7.02% y 6.67% en el 2017, contra un crecimiento del sector servicios en los mismos años del 10.59%, 8.55% 7.54%, 7.44% y 9.47%, respectivamente.

Teniendo en cuenta que el gobierno es el principal demandante de consultoría en la economía, éste es el rubro que es más fácil de recortar ante un ajuste fiscal.

No obstante, una gran oportunidad para el sector de las consultorías es el identificar necesidades en el sector público, desarrollar apuestas estratégicas y acompañar a las empresas con capacitación en contratación con el Estado y en fortalecimiento para cumplir con los requisitos y calidad requerida.

El mercado también demanda los denominados servicios profesionales (consultoría económico-financiera, legal, etc.) que resultan los más extendidos, seguidos de los servicios informáticos y de los de formación y los de tipo técnico y tecnológico. Los servicios relacionados con las telecomunicaciones resultan los menos utilizados, seguidos de los de marketing y selección de personal.

La gestión de Consultoría requiere una alta especialización y sofisticación de los servicios, por lo que hace más exigente esta práctica, pero también segmenta un mercado heterogéneo, en calidad, capacidad y estructura organizacional. Las fronteras tradicionales que separan algunos subsectores se difuminan (a menudo nunca han estado claras, con compañías ofreciendo una amplia gama de servicios de índole diversa), con lo que a veces es difícil identificar estos servicios como un sector específico de la economía y atribuirles unas perspectivas comunes.

No son fáciles de establecer patrones de consumo sectorial en consultoría por diferentes razones. Las empresas señalan que la consultoría no es producto de la planeación, sino que tiene una demanda reactiva, basada en la moda o la presión de la competencia, surge de decisiones no planeadas.

En parte por esta circunstancia la consultoría es catalogada por unos como un mercado de gran potencial y por otros como un mercado pequeño, cerrado y fragmentado. En medio de estas dos realidades está un aspecto cultural que marca la demanda de consultoría en Colombia: los empresarios no son conscientes ni tienen claras sus propias necesidades de consultoría.

Un estudio realizado por el SENA, al explorar las dificultades de las firmas de consultoría identificó que la principal era la identificación de las necesidades por parte del empresario, una dificultad más importante que los procesos de contratación, el diseño de las propuestas, la ejecución de las mismas y el manejo del cobro del servicio.

La poca presión de la competencia en algunos sectores de la economía colombiana, que cuentan aún con un mercado protegido, hace que no sientan la necesidad de modernizar sus procesos o actividades. Economía Aplicada ha podido comprobarlo con análisis de productividad realizados por tamaño de empresa, en los cuales, el mayor crecimiento de la productividad y la inversión se realiza en las empresas con número de trabajadores entre 50 y 150, mientras aquellas que están entre 150 y 200 trabajadores o las que cuentan con menos de 50 trabajadores no muestran avances significativos en la productividad del trabajo en los últimos 10 años.

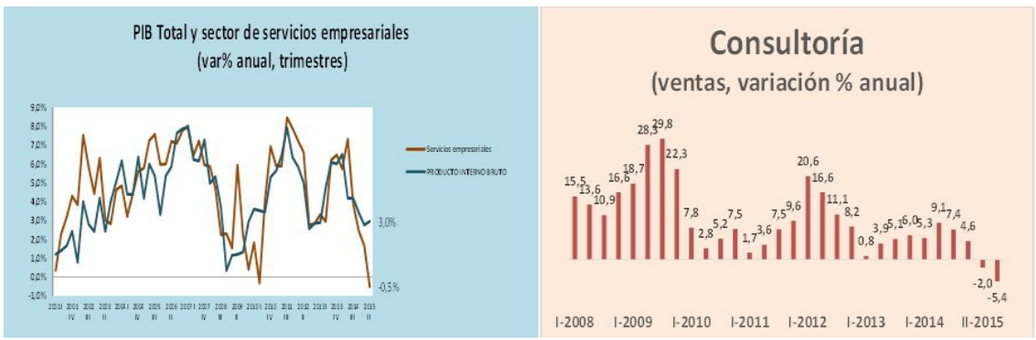
Sin embargo, los TLC, con el fuerte flujo de extranjeros y de inversión empresarial en el mercado colombiano, podrían estar generando la necesidad de una mayor asesoría para competir en los mercados internos y externos. Son demandas que se están creando en el mercado y los empresarios no son tan conscientes de su importancia.

La habilidad comercial para lograr una comunicación con el cliente y lograr que cuente sus necesidades, es la clave del desarrollo de las firmas consultoras, que por cuenta de la experiencia desarrollan una capacidad de respuesta y soluciones a la medida.

COYUNTURA SECTORIAL. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016)

El menor crecimiento de la economía en 2015 ha tenido impacto en el sector. El PIB de servicios empresariales registró un descenso del 0,5% en el segundo trimestre del año, la tasa de crecimiento más baja de un trimestre en por lo menos 15 años. El fuerte ajuste del gasto del gobierno, principal demandante del sector, la crisis de la industria petrolera así como la menor dinámica de inversión en las empresas son parte de las causas de este descenso.

La información el DANE asociada a la muestra trimestral de servicios confirma los resultados. En los dos primeros trimestres del año las ventas del sector se redujeron en 2 y 5,4%, perjudicando al sector.

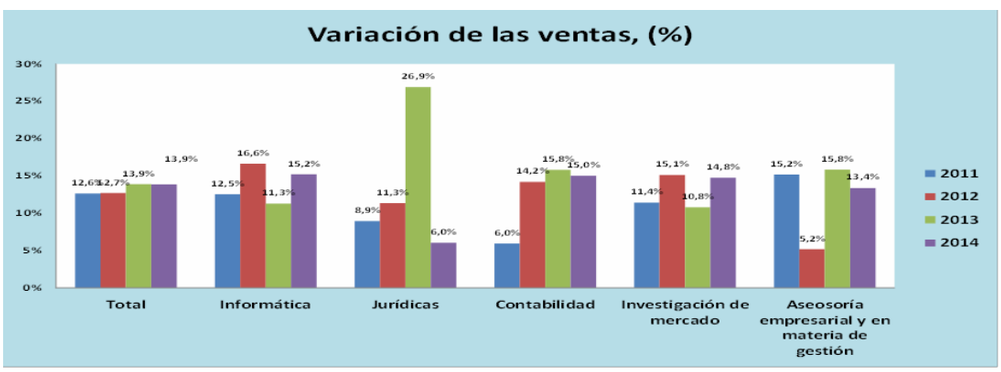


Fuente: DANE, cálculos EA

Después de un crecimiento sostenido en la década pasada, el sector sufrió un fuerte revés con la caída del PIB de 2009 y estabilizándose en una tasa menor a la de la segunda mitad de la década pasada.

ASPECTOS FINANCIEROS. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016)

Las ventas del sector consultoría registraron en los últimos cuatro años un crecimiento anual promedio de 13,3% anual. En 2014, las empresas del sector aumentaron sus ventas en 13,9%, buen resultado que fue superior al promedio de empresas de la economía (6,5%) y porque mantuvo el crecimiento que traía en 2013.



Fuente: Cálculos EA con base en Supersociedades

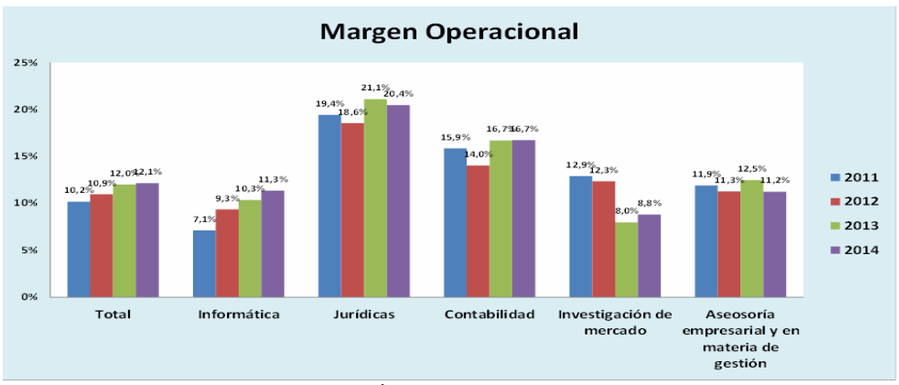
Los resultados por tamaño favorecieron más a las grandes empresas con un crecimiento del 18,6% anual, superior al de 2013. Se destacan por su crecimiento en informática, contabilidad, e investigación de mercado. Asesoría empresarial registró un crecimiento del 13%, positivo aunque levemente menor al presentado en 2013. La empresa pyme del sector ha sufrido un ajuste sectorial, con un crecimiento de las ventas menor cada año, aunque se mantiene positivo y superior al promedio de empresas del país. El menor crecimiento de las empresas pyme se observa sobre todo en los segmentos de actividades jurídicas y de asesoría empresarial y en materia de gestión, mientras se destacan las actividades de informática, con un crecimiento del 9,4% en 2014, superior al registrado en 2013 y al promedio del sector.



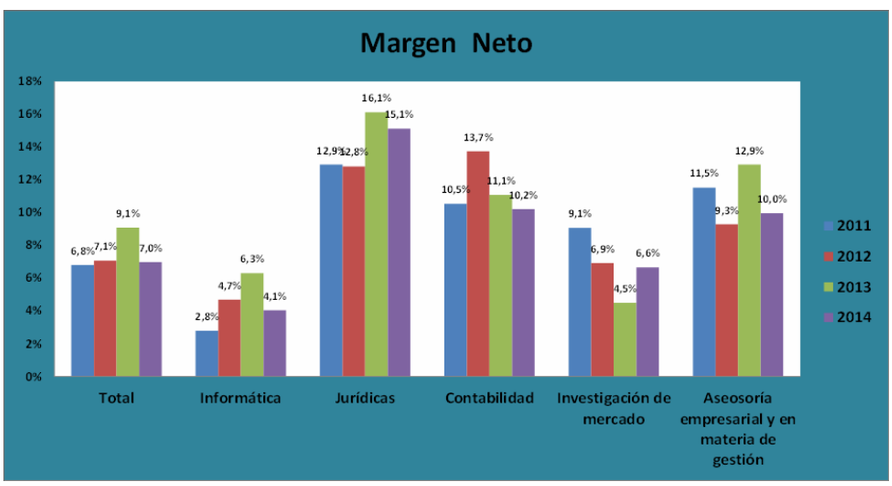
Fuente: Cálculos EA con base en Supersociedades

La evolución económica de estas firmas evidencia una importante competencia sectorial: con una competencia fuerte entre grandes y el crecimiento de las pyme, que ofrecen servicios de buena calidad a menores costos. No todas las empresas pyme del sector lo son realmente. Muchas son empresas multinacionales que se establecen en Colombia pero cuentan con un respaldo técnico y de marca importante.

En términos de rentabilidad, los márgenes operacionales del sector se ubican en el 12%, cifra superior al promedio de empresas de la economía (7,6%) y registrando cada año un mayor nivel, especialmente en el sector de informática. Se destacan por sus elevados márgenes operacionales, las actividades jurídicas (20,4%) y de contabilidad (16,7%), mientras las de investigación de mercado han reducido su rentabilidad en los últimos dos años del 12% al 8,4% en promedio.



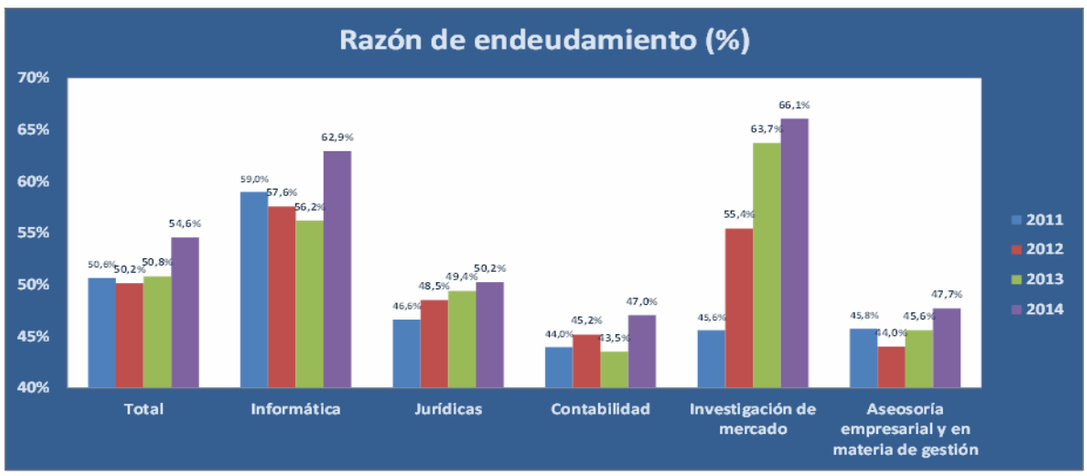
Fuente: Cálculos EA con base en Supersociedades



Fuente: Cálculos EA con base en Supersociedades

Los niveles de endeudamiento son crecientes en todos los segmentos de la consultoría. La razón de endeudamiento promedio del sector en 2014 fue del 55%, muy superior al promedio de 42,2% de las empresas de la economía, una característica que reportan las empresas de servicios en general. Sin embargo, es notorio el crecimiento de la deuda contraída por estas empresas.

Por ejemplo, informática, para financiar su fuerte crecimiento aumentó drásticamente su nivel de deuda a 62,9%, así como las actividades de investigación de mercado, que pasaron de una razón de pasivo/activo del 45,6% al 66% en 2014. Los demás segmentos también aumentaron su nivel de deuda, para financiar su crecimiento.



Fuente: Cálculos EA con base en Supersociedades

En qué invierten las empresas.

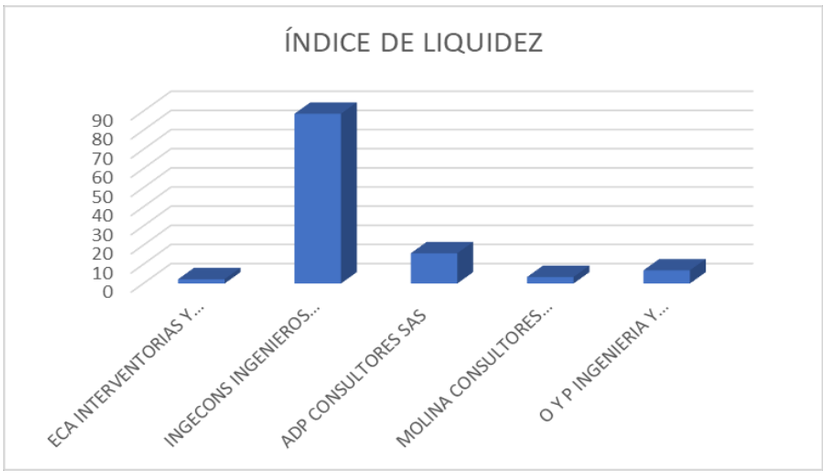
- ✓ Capacitación de personal
- ✓ experiencia
- ✓ desarrollo de capacidades analíticas, comunicacionales e interculturales
- ✓ Cazatalentos, eficiencia gerencial, innovación
- ✓ Procesos transversales, logística, psicología, salud ocupacional.
- ✓ Ingeniería de conocimiento y sistemas expertos, simulación, didácticos, minería de datos, virtualización, prácticas multidisciplinarias.
- ✓ Actualización legislativa, jurídica, comercial, patentes, tributaria, ambiental, estudios de mercados.

Dando cumplimiento a lo establecido en el decreto Único Reglamentario 1082 del 26 de mayo de 2015 y las Guías de Colombia Compra Eficiente se elaboró una matriz de indicadores a requerir dentro del proceso, se tomaron los indicadores de los posibles oferentes y se agruparon para revisar la tendencia de cada indicador de manera depurada, buscando minimizar los sesgos, y en aras de establecer la realidad de la muestra, que nos dé como resultado la selección del indicador requerido para los requisitos habilitantes del presente proceso.

De acuerdo a lo anterior, podemos abstraer las siguientes conclusiones, útiles para la definición de los requisitos habilitantes dentro de este proceso de selección:

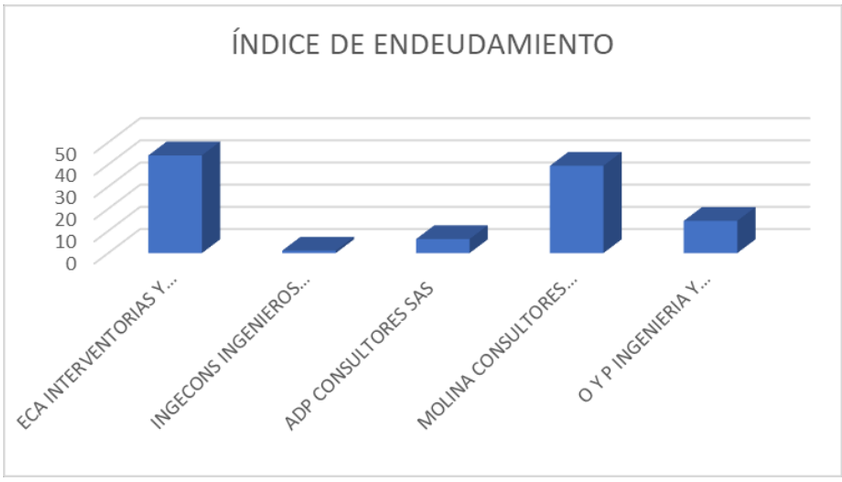
NOMBRE	LIQUIDEZ	ENDEUDAMIENTO	RAZON COBERTURA DE INTERES	RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	RENTABILIDAD DEL ACTIVO
ECA INTERVENTORIAS Y CONSULTORIAS DE COLOMBIA SAS	2.27	44.12	INDET	10.32	5.77
INGECONS INGENIEROS CONSTRUCTORES Y CONSULTORES SAS	88.65	1.13	INDET	10.93	10.80
ADP CONSULTORES SAS	15.79	6.33	INDET	8.47	8.00
MOLINA CONSULTORES ORGANIZACIONALES SAS	3.41	39.42	1.85	7.69	5.41
O Y P INGENIERIA Y CONSULTORIA	6.87	14.55	4.12	0.07	0.06

De las cuales podemos abstraer las siguientes conclusiones, útiles para la definición de los requisitos habilitantes dentro de este proceso de selección:

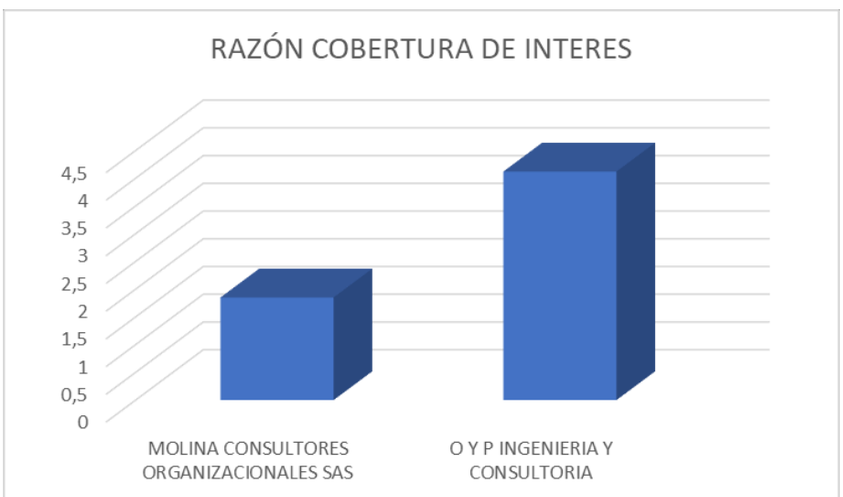


Determina la capacidad que tiene el proponente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. A mayor índice de liquidez menor es la probabilidad que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo.

Según la muestra estudiada, la entidad considera pertinente establecer un **indicador de liquidez mayor o igual a 5**, conforme a la muestra tomada, se considera como una muestra de buena gestión financiera de una empresa para hacer frente, con su disponibilidad de liquidez, a sus obligaciones en el corto plazo y por ende acreditar su solvencia.



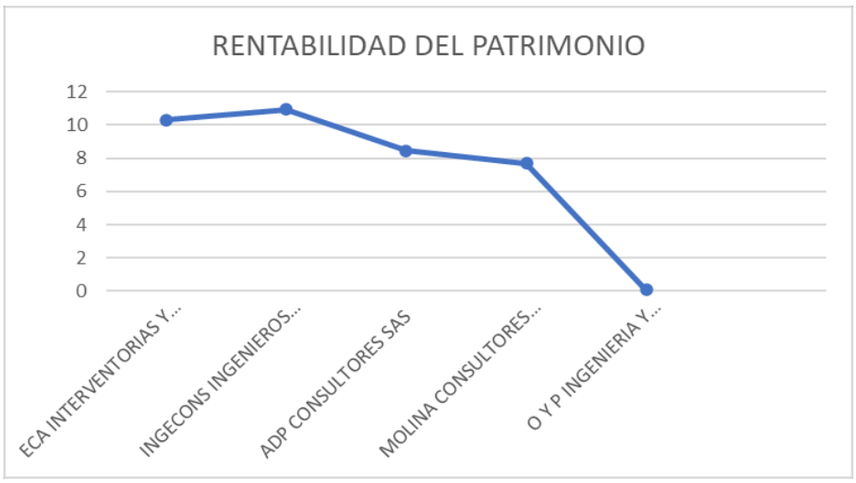
Determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación del proponente. A mayor índice de endeudamiento, mayor es la probabilidad del proponente de no cumplir sus pasivos. **El endeudamiento a exigir será menor o igual a 40** en razón al promedio entre los índices típicos analizados



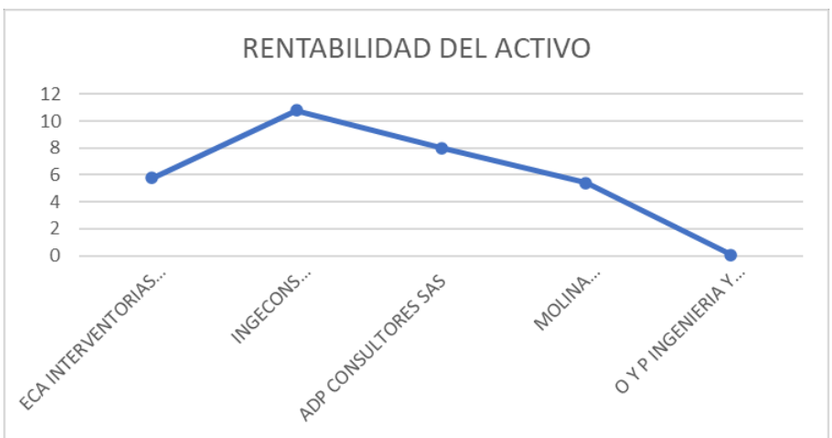
Refleja la capacidad del proponente de cumplir sus obligaciones financieras. A mayor cobertura de interés, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras.

Respecto del índice de razón de cobertura de interés la entidad ha considerado tener en cuenta las siguientes variables: a) forma de pago, b) riesgos asociados a la ejecución del contrato, c) plazo de ejecución y d) valor del contrato, eliminando de esta manera todos los datos que generan una desviación estándar

Es necesario precisar que dicho índice refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financiera, y para el presente proceso cobra singular vigencia, por lo cual, se requiere verificar que los proponentes habilitados cuenten con una alta capacidad de cumplir con obligaciones financieras producto de los endeudamientos a que pueda recurrir para financiar la ejecución del contrato, por lo cual, se establecerá de **mayor o igual a 9**.



La rentabilidad sobre el patrimonio a exigir será mayor o igual al 0.10, lo anterior con el propósito de permitir la pluralidad de oferentes y de acuerdo con las variables examinadas, se requiere una capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio, en relación como mínimo del 0,10.



Con el propósito de permitir la pluralidad de oferentes y teniendo en cuenta la relación entre el indicador rentabilidad del activo se solicitará un indicador **mayor o igual a 0.08**.

CONTRATOS VIGENCIAS ANTERIORES MUNICIPIO DE LA CALERA

NO. DEL CONTRATO	OBJETO	VALOR
CCONS 294-2017	"REVISION Y AJUSTE DEL PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL MUNICIPIO DE LA CALERA, ASESORAR Y ACOMPAÑAR A LA ADMINISTRACION MUNICIPAL EN LAS INSTANCIAS DE CONCERTACION".	$910.000.000
389 - 2017	"INTERVENTORA TCNICA Y ADMINISTRATIVA AL CONTRATO DE CONSULTORA CUYO OBJETO ES REVISIN Y AJUSTE DEL PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL MUNICIPIO DE LA CALERA Y ASESORAR Y ACOMPAAR A LA ADMINISTRACIN MUNICIPAL EN LAS INSTANCIAS DE CONCERTACION"	$131.997.775

CONTRATOS REALIZADOS POR OTRAS ENTIDADES.

AÑO	No. PROCESO	ENTIDAD	OBJETO	PLAZO DE EJECUCIÓN	VALOR DEL CONTRATO
2023	717	SECRETARIA DISTRITAL DE PLANEACION - SDP	DESARROLLAR LA ESTRATEGIA DE DIFUSIÓN DEL MANUAL DEL ESPACIO PÚBLICO EN EL MARCO DE LA SOCIALIZACIÓN DE LA REGLAMENTACIÓN DEL PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL	50 DIAS	$133.858.080
2017	CM 001 DE 2017	MUNICIPIO DE CHINAVITA	CONSULTORIA PARA ACTUALIZAR, REVISAR Y AJUSTAR EL ESQUEMA DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL ACTUAL EOT DEL MUNICIPIO DE CHINAVITA	9 MESES	$205.000.000
2016	CM- MO-2016-03	MUNICIPIO DE OICATA	CONSULTORIA PARA LA REVISION, EVALUACIÓN Y AJUSTE DEL ESQUEMA DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL (EOT) DEL MUNICIPIO DE OICATÁ, DEPARTAMENTO BOYACÁ.	6 MESES	$150.000.000
2016	CC-020-2016	MUNICIPIO DE COTA	CONTRATAR LA CONSULTORIA PARA LA REVISIÓN GENERAL DEL PLAN BÁSICO DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL PBOT DEL MUNICIPIO DE COTA CUNDINAMARCA	360 DIAS	$245.000.000
2015	CM002-2015	MUNICIPIO DE GUASCA	CONSULTORIA PARA CONTRATAR LA REVISIÓN GENERAL Y AJUSTES DEL ESQUEMA DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL EOT DEL MUNICIPIO DE GUASCA, CUNDINAMARCA.	10 MESES	$210.000.000

De lo anterior podemos observar que:

- Otras entidades públicas han suscrito contratos con objeto similares al de la presente contratación, con el fin de atender sus necesidades y cumplir con las funciones que le son propias.
- Los plazos de ejecución de las contrataciones realizadas se encuentran entre 2 y 10 meses, sin embargo, para el presente proceso de selección se prevé un plazo de ejecución mínimo de 4 mes.
- Que la forma de pago en todos los referentes de contratación realizados con objetos similares, se ha pactado contra entrega y aprobación de productos o entregables.

VALOR DEL CONTRATO:

Por lo anterior, presupuesto oficial para el presente proceso contractual se ha estimado en **OCHENTA Y CINCO MILLONES VEINTISIETE MIL NOVECIENTOS OCHENTA Y NUEVE PESOS ($ 85.027.989,00).** INCLUIDO COSTOS DIRECTOS, INDIRECTOS, IMPUESTOS, TASAS, CONTRIBUCIONES, RETENCIONES, Y DEMÁS GASTOS ASOCIADOS.

El valor incluye impuestos y demás gastos asociados

Los descuentos por tasas y/o contribuciones municipales son:	
Nombre de la contribución	Porcentaje deducción
Estampilla Municipal Procultura	2%
Estampilla Adulto Mayor	4%
Estampilla pro deporte	1.5%

Impuestos Nacionales objeto de retención	
Nombre de la contribución	Porcentaje
ICA	7X1000
IVA	19%
RETEFUENTE	2%

FORMA DE PAGO:

EL MUNICIPIO DE LA CALERA, La entidad cancelará al contratista el valor del contrato derivado en Un (01) único pago correspondiente al cien por ciento (100%) del valor de la aceptación de oferta una vez se suscriba el Acta final de entrega y recibo de los estudios y diseños con sus respectivas memorias, informe técnico avalado por parte de la supervisión, previa suscripción del Acta de Liquidación y deberá estar acompañado del informe de supervisión

El pago al contratista se efectuará dentro de los 15 días hábiles siguientes a la presentación de la factura y visto bueno por parte del supervisor designado del recibo a satisfacción de las actividades,

acompañada del acta de recibo y de la certificación de encontrarse el contratista al día en el pago de aportes al Sistema de la Seguridad Social y Parafiscales, de conformidad con lo señalado en el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007.

Previa presentación del "formato de informe de ejecución del contrato" y previa autorización del supervisor del contrato, quien debe vigilar el cumplimiento de las actividades y obligaciones, además deberá acreditar el cumplimiento de los aportes al sistema de seguridad social, y parafiscales cuando a ello hubiere lugar. Cuando el contratista sea un auto retenedor, deberá informar en la factura esta condición a fin de no efectuar la retención. Para el pago respectivo el contratista deberá presentar:

- Factura o documento similar.
- Informe pormenorizado de sus actividades, acompañado del producto correspondiente con la fase que se ejecuta, anexos, planos, actas o demás documentos generados de manera digital y física.
- Acreditar el cumplimiento de sus obligaciones con los sistemas de seguridad social en salud, pensión, riesgos laborales y demás parafiscales, según corresponda.

Por su parte el supervisor del contrato deberá:

- Suscribir informe y/o acta de recibido parcial o final a satisfacción respecto del cumplimiento de las obligaciones del contrato.
- Verificar el cumplimiento para cada pago, de las obligaciones de que trata el Artículo 23 de la Ley 1150 de 2007

En todo caso, los pagos estarán sujetos a la correspondiente programación del PAC.

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS

Por lo anterior, consideramos que el presupuesto oficial de este proyecto fue obtenido haciendo un cuidadoso estudio de los precios del mercado, y considerando los paramentos normativos municipales, que, a nuestro criterio, para el presente caso, es la mejor y más adecuada forma de realizarlos.

Firma autorizada:

JAVIER HERNANDO MUÑOZ REYES
Secretario de Planeación

Elaboró:
Aprobó: