ESTUDIOS Y DOCUMENTOS PREVIOS (ARTÍCULO 2.2.1.1.2.1.1 DEL DECRETO 1082 DE 2015, MODIFICADO POR EL ARTÍCULO 1 DEL DECRETO 399 DE 2021).

"INTERVENTORÍA INTEGRAL A LA PUESTA EN MARCHA E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE PRODUCCIÓN ACUÍCOLA SOSTENIBLE COMO HERRAMIENTA DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y FAMILIAR DEL CONSEJO COMUNITARIO DE LA COMUNIDAD NEGRA DE LA PARTE ALTA Y MEDIA DE LA CUENCA DEL RÍO DAGUA, BUENAVENTURA, CON BPIN 20231301010253."

Clasificación UNSPSC	Descripción
70101500	EXPLOTACIONES PESQUERAS
70101600	VIGILANCIA PESQUERA
70101700	INDUSTRIA Y TECNOLOGÍA PESQUERA
70101800	RECURSOS PESQUEROS
70101900	ACUICULTURA
80101500	SERVICIOS DE CONSULTORIA DE NEGOCIOS Y ADMINISTRACION
80101600	GERENCIA DE PROYECTOS
80101700	GERENCIA INDUSTRIAL
80111600	SERVICIOS DE PERSONAL TEMPORAL
93141500	DESARROLLO Y SERVICIOS SOCIALES

1. Definición de la necesidad que el Municipio pretende satisfacer con lacontratación.

La Constitución Política de 1991 como norma suprema y fundamental, ha establecido en su artículo 2 los fines esenciales del Estado, bajo las siguientes disposiciones normativas:

> "*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; defender la independencia nacional, mantener la integridad territorial y asegurar la convivencia pacífica y la vigencia de un orden justo.*
> *Las autoridades de la República están instituidas para proteger a todas las personas residentes en Colombia, en su vida, honra, bienes, creencias, y demás derechos y libertades, y para asegurar el cumplimiento de los deberes sociales del Estado y de los particulares".*

En el mismo sentido el artículo 3 de la Ley 80 de 1993 preceptúa:

> *"DE LOS FINES DE LA CONTRATACIÓN ESTATAL. Los servidores públicos tendrán en consideración que al celebrar contratos y con la ejecución de los mismos, las entidades buscanel cumplimiento de los fines estatales, la continua y eficiente prestación de los servicios públicosy la efectividad de los derechos e intereses de los administrados que colaboran con ellas en la consecución de dichos fines*".

Desde este marco normativa los principios de interés general, transparencia, selección objetiva, responsabilidad, igualdad y los demás asociados a la función administrativa, por su consagración constitucional y legal, determinan que la contratación bienes, servicios y obras por parte de las entidades públicas respondan al interés público y a la satisfacción de necesidades básicas de la municipalidad.

Colombia cuenta con múltiples sistemas hidrológicos diversificados en cuerpos de agua dulce, salobres y marinos, con una gran variedad de pisos térmicos con características climáticas a lo largo del año, con terrenos con aptitud para realizar acuicultura y con una vasta red fluvial que recorre casi todo el país, lo que ofrece un muy amplio potencial para el desarrollo de la actividad acuícola. (AUNAP 2014).
La actividad acuícola en Colombia está permitiendo poner en disposición a los ciudadanos un alimento de alta digestibilidad. El pescado sigue siendo uno de los productos alimenticios más comercializados del mundo. La acuicultura ha superado la pesca de extracción y con ello el aumento del consumo de pescado, el cual fortalece la seguridad alimentaria y permite el aumento del consumo per cápita de pescado. La producción pesquera y acuícola mundial aumentó hasta los 223,2 millones de toneladas, de los que 185,4 millones de toneladas correspondían a animales acuáticos y 37,8 millones, a algas. § De la producción total de animales acuáticos, el 89 % se destinó al consumo humano, lo que equivale a unos 20,7 kg per cápita en 2022. El resto se destinó a usos no alimentarios, principalmente a la producción de harina y aceite de pescado. (FAO. 2024).
En Colombia, entre los años 2020 y 2024 la producción acuícola aumentó 16,08% pasando de 174.067 a 207.421 toneladas entre tilapia, trucha, cachama y otras especies nativas. Durante el periodo 2022 - 2024, el consumo per cápita de la acuicultura se redujo en un 0,2 kilo pasando de 9,6 a 9,4 kg persona año (Cálculos Secretaría Técnica Nacional Cadena de la Acuicultura – MADR, 2024). Para el 2024, el Huila fue el principal productor piscícola con el 39% de la producción nacional, seguido del Meta con el 11%, Tolima 9%, Cundinamarca – Boyacá 5%, Córdoba 6% Casanare y Antioquia 4%, (Ilustración 1. Bullets Acuicultura IV trimestre- Cadena de la acuicultura MADR, 2024).

Por otro lado, las actividades pesqueras en Buenaventura no pasan por un buen momento. Si bien históricamente este sector ha sido un importante generador de ingresos y empleo en la ciudad, factores como la filtración de dinero del narcotráfico, la persistente violencia e inseguridad y los altos costos del combustible, se han encargado de estancarlo. A pesar de esto, Buenaventura se mantiene como un importante centro pesquero debido a que esta ciudad es el centro económico del Pacífico colombiano. Allí convergen tanto pescadores artesanales e industriales como comercializadores y distribuidores. El sector pesquero además impulsa otros sectores como comercio y servicios y genera empleo. Adicionalmente, la pesca tiene una connotación social y cultural importante para las comunidades rurales y urbanas de bajamar
La pesca industrial en el Pacífico tuvo un auge importante en la década de los años 50, a partir de las abundantes capturas de camarón de aguas de poca profundidad. Sin embargo, la sobreexplotación que se hizo de este recurso llevó a un declive de la actividad. Posteriormente, se impulsó la pesca de atún como una actividad con ventajas comparativas importantes. No obstante, las principales plantas de procesamiento se encuentran en el Caribe, lo que hace necesario desembarcar las capturas en ese litoral y no en el Pacífico
En Buenaventura, desde los años 80 ha estado en crisis el sector industrial de la pesca Desde entonces, empresas pesqueras, comercializadoras y distribuidoras empezaron a quebrar. La crisis estuvo condicionada por varios factores, entre ellos la sobreexplotación de los recursos y la relación de algunos empresarios del sector con actividades de narcotráfico, que llevó al cierre de importantes empresas
Otro problema importante son los altos costos de los insumos, especialmente el de combustibles, que ha hecho que la rentabilidad de la actividad se vea cada vez más reducida. Además, la ausencia de una política integral de apoyo a este sector, tanto a nivel local como a nivel nacional, ha hecho que esta industria no cuente con las inversiones necesarias en tecnología, capacitación o innovación, lo que hace que permanezca en condiciones de inferioridad frente a la producción de países como Ecuador o Vietnam.

El municipio de Buenaventura, ubicado en la región Pacífico de Colombia, presenta un entorno natural propenso para la acuicultura, especialmente en la producción piscícola en estanques en tierra, Su ubicación estratégica sobre la costa del océano Pacífico, en el departamento del Valle del Cauca, le otorga ventajas competitivas no solo en disponibilidad de recursos naturales, sino también en conectividad con mercados regionales, nacionales e internacionales, desde el punto de vista climático, el municipio presenta una temperatura media anual entre 25 y 28 °C, condiciones ideales para el desarrollo de la tilapia, una especie tropical que requiere temperaturas cálidas y estables para un crecimiento eficiente. Además, la región tiene una alta humedad relativa y precipitaciones abundantes durante gran parte del año, lo que favorece el manejo del recurso hídrico sin necesidad de infraestructuras complejas o costosas para su almacenamiento.

Adicionalmente, Buenaventura constituye el principal puerto sobre el Pacífico colombiano, lo cual facilita el acceso a mercados regionales e internacionales. Esta ubicación estratégica permite reducir costos logísticos de distribución y comercialización, abriendo oportunidades para el encadenamiento productivo con sectores como la gastronomía, el turismo y la exportación de productos pesqueros.

Este proyecto busca establecer un sistema de producción Piscicola sostenible de Tilapia Roja que aproveche las ventajas en calidad y cantidad de recurso hídrico que se encuentra en esta zona del país y por ende que genere beneficios económicos y promueva la seguridad alimentaria en la región.
En el análisis de la magnitud del problema, se establece que el departamento del Valle del Cauca reporta una producción acuícola de 5.032 toneladas de carne de pescado, lo cual representa el 2,54% de la producción nacional, según el Boletín de la Cadena de la Acuicultura – MADR, 2023. Sin embargo, este reporte no incluye información específica sobre la producción acuícola del Distrito de Buenaventura, debido a que el Servicio Estadístico Pesquero Colombiano, principal herramienta de la AUNAP (Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca) para la generación de estadísticas pesqueras en el país, no realizó estudios ni levantamiento de información en esta zona durante el año 2023. Como resultado, no existen datos oficiales disponibles sobre el comportamiento del sector productor de carne de tilapia roja en el municipio. No obstante, según información recopilada por la UMATA, adscrita a la Secretaría de Desarrollo Económico y Rural de Buenaventura, a través de encuestas agropecuarias y comunicación directa con productores, se identificó que para el año 2024 la producción local de tilapia roja fue de apenas 22,18 toneladas, reflejando una disminución respecto al año anterior (2022), cuando se estimaron 25,8 toneladas anuales. Esta cifra es alarmante si se compara con la demanda proyectada de carne de pescado en Buenaventura, estimada en 3.030 toneladas anuales, considerando una población de 323.360 habitantes (DANE, 2024) y un consumo per cápita de 9,4 kg/año. Lo anterior evidencia un déficit significativo de aproximadamente 3.007 toneladas anuales, lo que pone de manifiesto la urgente necesidad de fortalecer la producción acuícola en el territorio para satisfacer la demanda interna y avanzar hacia la seguridad alimentaria local.

Cabe resaltar que a nivel nacional si hay reportes de la especie tilapia la cual presenta una excelente aceptación en los mercados locales y de tipo exportación reportados por Ministerio de agricultura y desarrollo rural MADR.

El proyecto contempla beneficiar a 100 personas pertenecientes al CONSEJO COMUNITARIO MAYOR DE LA PARTE ALTA Y MEDIA DE LA CUENCA DEL RÍO DAGUA, mediante el establecimiento de 100 estanques en tierra con energía fotovoltaica para la producción semi intensiva de carne de tilapia roja a pequeños productores acuícolas ubicada en las veredas Bendiciones (8), el salto (28), KM 40 (6), La Delfina (22), Triana (18) y Zaragoza (18) en Buenaventura – Valle del Cauca.

El estanque de cultivo en tierra tiene una dimensión de 40 metros de largo x 17 metros de ancho y una profundidad de 1.8 metros, el área del estanque será de 680 metros cuadrados (40 x 17 = 680 m2). En los cuales se sembrarán, 4.080 alevinos cada uno para un total de 408.000 (4.080 x 100 = 408.000) en ciclos de 6 meses, manejando densidades 6 peces / m2 y final de cosecha de 2,04 kg/ M2
Para el ciclo de producción de los (100) estanque, se estima un consumo de 162.800 kilogramos de alimento concentrado, lo que significa que cada tanque consumirá 1628 kilogramos, teniendo una conversión alimenticia de 1.2, se obtendrá en promedio en cada estanque 1.387
kilogramos de biomasa (tilapia roja con vísceras). Esta cantidad de kilogramos de biomasa está representada según la sobrevivencia del 85% del cultivo; un peso promedio de cosecha por animal de 400 grs con un tiempo de cultivo de 180 días.
El sistema de producción tiene capacidad para dos cosechas por año (dos ciclos de 6 meses), produciendo 138.7 toneladas en un ciclo y 277.4 toneladas de carne en promedio con vísceras anualmente.
El proyecto dentro de sus componentes contempla la empresarización de todas las actividades de producción organizándolas por procesos para hacer uso eficiente de los recursos y sacar el máximo provecho a los factores de producción. De esta forma la actividad artesanal piscícola se
convierte en una empresa competitiva sostenible en el tiempo. De igual forma se realizará un acompañamiento técnico constante y talleres.

Todos los procesos productivos, de cosecha y pos-cosecha, se llevan a cabo de acuerdo con las normas de Buenas Prácticas Acuícolas (BPPA) por lo que el pescado que se saque al mercado lleva la garantía de ser un producto inocuo para el consumidor. Durante la etapa de ejecución del proyecto se orientara al productor para que realice el trámite ante la AUNAP del permiso de Acuicultor de subsistencia, el cual se caracteriza porque producen menos de 10 toneladas por año especies de aguas cálidas, que utilizan un espejo de agua de menos de 0,65 has (hectáreas), con ingresos brutos anuales hasta de mil doscientos cincuenta Unidades de Valor Tributario (1.250 UVT) y que no cuenten con activos totales superiores a once mil doscientos cincuenta Unidades de Valor Tributario (11.250 UVT).

El proyecto busca incrementar la producción piscola en el distrito de buenaventura mediante la producción anual de 277,4 toneladas de carne de tilapia roja en 100 estanques en tierra.
Así mismo, impulsar el acceso de las comunidades a activos productivos mediante la construcción y dotación de 100 estanques en tierra para la cría semi-intensiva de tilapia roja. Al igual que fortalecer las capacidades técnicas y empresariales 100 productores piscícola como estrategia para garantizar la autosostenibilidad y eficiencia de los procesos de producción en el marco del sistema piscícolav comunitaria

En este sentido, como respuesta institucional a las necesidades establecidas en las líneas anteriores, se formuló y viabilizó tanto técnica como financieramente el proyecto: "**IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE PRODUCCIÓN ACUÍCOLA SOSTENIBLE COMO HERRAMIENTA DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y FAMILIAR DEL CONSEJO COMUNITARIO DE LA COMUNIDAD NEGRA DE LA PARTE ALTA Y MEDIA DE LA CUENCA DEL RÍO DAGUA, BUENAVENTURA, CON BPIN 20231301010253**.

Por lo anterior, y en cumplimiento de los principios de la función administrativa, asi como por la envergadura y especificidad del proyecto, la entidad debe contratar una interventoría externa para hacer seguimiento especializado a la ejecución del contrato y sus alcances para satisfacer el interés público, arriba caracterizado.

La entidad considera conveniente la celebración de un contrato para la ejecución de los proyectos y actividades ya caracterizados, la satisfacción del interés público, la atención priorizada de las necesidades colectivas y el logro de los fines del Estado. Dicha finalidad comporta las muy claras razones que determinan la necesidad y la conveniencia de la celebración del futuro contrato.

Para el cumplimiento del anterior cometido, fue designada la Región de Planeación y Gestión del Bajo Cauca mediante oficio 20264620347741 del 14 de abril de 2026 emitido por el Director de Gestión y Promoción del Sistema General de Regalías (E), En función de la Secretaría Técnica del OCAD Paz.

2. Definición técnica de la forma en que la entidad puede satisfacer su necesidad.

Este contrato tiene por objeto: "INTERVENTORÍA INTEGRAL A LA PUESTA EN MARCHA E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE PRODUCCIÓN ACUÍCOLA SOSTENIBLE COMO HERRAMIENTA DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y FAMILIAR DEL CONSEJO COMUNITARIO DE LA COMUNIDAD NEGRA DE LA PARTE ALTA Y MEDIA DE LA CUENCA DEL RÍO DAGUA, BUENAVENTURA, CON BPIN 20231301010253", cuyas especificaciones técnicas son las siguientes:

PERSONAL PROFESIONAL
Director de Interventoría – acuicultor u otro
Ingenieros civiles
Asesor contable
Profesional jurídico – Abogado
Profesionales acuicultura
PERSONAL NO PROFESIONAL

Teléfono: (+57) (4) 310 6205607 - Código Postal 052410
Correo: contactenos@rpgbajocauca-antioquia.gov.co
Carrera 21 # 14 – 04; Mall Portal El Triángulo; Caucasia, Antioquia
Horario de atención: de lunes a jueves de 8:00 am a 12:30 pm y de 2:00 a 6:00 pm. | Viernes de 8:00 a.m. – 12:30 p.m. / 2:00 p.m., - 5:30 p.m.

2.1 Fundamentos: Concurso de Méritos Abierto

2.2 Las condiciones del contrato a celebrar.

OBJETO: INTERVENTORÍA INTEGRAL A LA PUESTA EN MARCHA E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE PRODUCCIÓN ACUÍCOLA SOSTENIBLE COMO HERRAMIENTA DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y FAMILIAR DEL CONSEJO COMUNITARIO DE LA COMUNIDAD NEGRA DE LA PARTE ALTA Y MEDIA DE LA CUENCA DEL RÍO DAGUA, BUENAVENTURA, CON BPIN 20231301010253.

PLAZO: El contrato tendrá un plazo de DIEZ (10) MESES contados a partir de la suscripción del Acta de Inicio, previa aprobación de la póliza.

PRESUPUESTO OFICIAL: El presupuesto oficial calculado para esta contratación es de QUINIENTOS VEINTICUATRO MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA Y TRES MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y OCHO PESOS M/L ($579.729.920)

FORMA DE PAGO: Los pagos se efectuarán así: Pagos parciales previa aprobación del informe presentado a la Secretaria correspondiente.

2.3 ANALISIS TECNICO Y ECONÓMICO.

FORMULARIO 1 - PRESUPUESTO OFICIAL – OFERTA ECONOMICA							
Cant (1)	**Cargo/oficio**		**F.M**	**Valor mensual (2)**	**Dedicación mensual (3)**	**Total Mes**	**Subtotal (4)**
	COSTOS PERSONAL						
	Personal profesional						
1	Director de interventoría (1) Acuicultor, Ing Agronomo, Estadistico, Administrador de empresas, afines con experiencia en la direccion y/o coordinacion de proyectos agropecuarios de minimo 2 años		1,52	$ 6.500.000	50%	10	$ 49.400.000
2	Profesional en Ingeria civil (2) con minimo 1 año de experiencia		1,58	$ 5.200.000	100%	6	$ 98.592.000
1	Profesional JURIDICO con minimo 1 año de experiencia		1,52	$ 5.200.000	50%	8	$ 31.616.000
2	Profesional en Acuicultura (2) con minimo 1 año de experiencia		1,52	$ 5.200.000	100%	8	$ 126.464.000
1	Asesor contable (1) contador publico con minimo 1 año de experiencia		1,52	$ 5.200.000	60%	10	$ 47.424.000
2	Auxiliar Administrativa (Técnico oTecnologo) (2)		1,69	$ 1.800.000	80%	10	$ 48.672.000

	Subtotal costos de personal profesional					**$ 402.168.000**
	TOTAL COSTO DE PERSONAL					**$ 402.168.000**
	Ante la no claridad juridica por parte de la alcaldia de Buenaventura en terminos de escala salarial, se definenen los Salarios teniendo en cuenta NO SUPERAR LOS TOPES definidos en DECRETO 122 - 1062 DEL 18 DE JUNIO DE 2025 de la GOBERNACION DEL VALLE DEL CAUCA (ANEXO)					

Cant. (1)	**Concepto**	**Und**		**Valor mensual (2)**	**Cantidad**	**Total mes**	**Subtotal (5) = (1) x (2) x (4)**
	COSTOS DIRECTOS						
1	Alquiler Camioneta todo incluido	1		8.500.000	1	10	$ 85.000.000
	TOTAL COSTOS DIRECTOS						**$ 85.000.000**
	COSTO BÁSICO						**$ 487.168.000**
							$ -
							$ -
							$ -
	IVA (19%)						**$ 92.561.920**
	VALOR TOTAL						**$ 579.729.920**

DEPARTAMENTO DEL VALLE - MUNICIPIO DE BUENAVENTURA

IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE PRODUCCIÓN ACUÍCOLA SOSTENIBLE COMO HERRAMIENTA DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y FAMILIAR DEL CONSEJO COMUNITARIO DE LA COMUNIDAD NEGRA DE LA PARTE ALTA Y MEDIA DE LA CUENCA DEL RIO DAGUA..

FACTOR MULTIPLICADOR Y HONORARIOS MENOR A 2 SALARIOS MINIMOS

No.	**DESCRIPCIÓN**	**FACTOR**

	SALARIO MENSUAL	**100,00%**
	Subsidio de Transporte	**11,29%**
1	**PRESTACIONES SOCIALES (expresadas como porcentaje de 1)**	**57,35%**
1,1	Cesantías (30 dias al año)	8,33%
1,2	Intereses a las Cesantías	1,00%
1,3	Prima - 30 dias	8,330%
1,4	Vacaciones (15 dias)	4,170%
1,5	Seguridad Social Salud	8,500%
1,6	Seguridad Social (Pensión)	12,000%
1,7	Aseguradora de Riesgos Profesionales ARL Riesgo I	0,522%
1,8	Subsidio familiar	0,000%
1,9	I.C.B.F.	3,000%
1,10	SENA	2,000%
1,11	Caja de Compensación Familiar	4,000%
1,13	Dotación	5,500%
2	**COSTOS ADMINISTRATIVOS**	**0,00%**
2,1	Arriendo oficina administración y servicios públicos	0,00%
2,2	Papeleraia oficina consultor	0,000%
2,3	Gastos legales y contables	0,000%
2,4	Gasto de representación	0,000%
2,5	Gastos e intereses bancarios	0,000%
2,6	Equipos y mantenimiento oficina	0,000%
2,7	Correos documentación técnica	0,000%
3	**HONORARIOS (expresadas como porcentaje de 1)**	**0,00%**
	TOTAL DEL FACTOR MULTIPLICADOR FM= 1 + 2 + 3 + 4 + 5	**1,69**

FACTOR MULTIPLICADOR Y HONORARIOS MAYOR A 2 SALARIOS MINIMOS		
	Riesgo V	
No.	**DESCRIPCIÓN**	**FACTOR**
	SALARIO MENSUAL	**100,00%**
1	**PRESTACIONES SOCIALES (expresadas como porcentaje de 1)**	**58,29%**
1,1	Cesantías (30 dias al año)	8,33%
1,2	Intereses a las Cesantías	1,00%

1,3	Prima - 30 dias	8,330%
1,4	Vacaciones	4,170%
1,5	Seguridad Social Salud	8,500%
1,6	Seguridad Social (Pensión)	12,000%
1,7	Aseguradora de Riesgos Profesionales ARL Riesgo V	6,960%
1,8	Subsidio familiar	0,000%
1,9	I.C.B.F.	3,000%
1,10	SENA	2,000%
1,11	Caja de Compensación Familiar	4,000%
1,12	Subsdio de transporte	0,000%
1,13	Dotación	0,000%
2	**COSTOS ADMINISTRATIVOS**	**0,00%**
2,1	Arriendo oficina administración y servicios públicos	0,00%
2,2	Papeleraia oficina consultor	0,000%
2,3	Gastos legales y contables	0,000%
2,4	Gasto de representación	0,000%
2,5	Gastos e intereses bancarios	0,000%
2,6	Equipos y mantenimiento oficina	0,000%
2,7	Correos documentación técnica	0,000%
3	**HONORARIOS (expresadas como porcentaje de 1)**	**0,00%**
	TOTAL DEL FACTOR MULTIPLICADOR FM= 1 + 2 + 3 + 4 + 5	**1,58**

Riesgo I

No.	DESCRIPCIÓN	FACTOR
	SALARIO MENSUAL	**100,00%**
1	**PRESTACIONES SOCIALES (expresadas como porcentaje de 1)**	**51,85%**
1,1	Cesantías (30 dias al año)	8,33%
1,2	Intereses a las Cesantías	1,00%
1,3	Prima - 30 dias	8,330%
1,4	Vacaciones	4,170%
1,5	Seguridad Social Salud	8,500%
1,6	Seguridad Social (Pensión)	12,000%
1,7	Aseguradora de Riesgos Profesionales ARL Riesgo I	0,522%
1,8	Subsidio familiar	0,000%
1,9	I.C.B.F.	3,000%
1,10	SENA	2,000%
1,11	Caja de Compensación Familiar	4,000%

1,12	Subsdio de transporte	0,000%
1,13	Dotación	0,000%
2	**COSTOS ADMINISTRATIVOS**	**0,00%**
2,1	Arriendo oficina administración y servicios públicos	0,00%
2,2	Papeleraia oficina consultor	0,000%
2,3	Gastos legales y contables	0,000%
2,4	Gasto de representación	0,000%
2,5	Gastos e intereses bancarios	0,000%
2,6	Equipos y mantenimiento oficina	0,000%
2,7	Correos documentación técnica	0,000%
3	**HONORARIOS (expresadas como porcentaje de 1)**	**0,00%**
	TOTAL DEL FACTOR MULTIPLICADOR FM= 1 + 2 + 3 + 4 + 5	**1,52**

Riesgo II

No.	DESCRIPCIÓN	FACTOR
	SALARIO MENSUAL	**100,00%**
1	**PRESTACIONES SOCIALES (expresadas como porcentaje de 1)**	**52,37%**
1,1	Cesantías (30 dias al año)	8,33%
1,2	Intereses a las Cesantías	1,00%
1,3	Prima - 30 dias	8,330%
1,4	Vacaciones	4,170%
1,5	Seguridad Social Salud	8,500%
1,6	Seguridad Social (Pensión)	12,000%
1,7	Aseguradora de Riesgos Profesionales ARL Riesgo II	1,044%
1,8	Subsidio familiar	0,000%
1,9	I.C.B.F.	3,000%
1,10	SENA	2,000%
1,11	Caja de Compensación Familiar	4,000%
1,12	Subsdio de transporte	0,000%
1,13	Dotación	0,000%
2	**COSTOS ADMINISTRATIVOS**	**0,00%**
2,1	Arriendo oficina administración y servicios públicos	0,00%
2,2	Papeleraia oficina consultor	0,000%
2,3	Gastos legales y contables	0,000%
2,4	Gasto de representación	0,000%

2,5	Gastos e intereses bancarios	0,000%
2,6	Equipos y mantenimiento oficina	0,000%
2,7	Correos documentación técnica	0,000%
3	**HONORARIOS (expresadas como porcentaje de 1)**	**0,00%**
	TOTAL DEL FACTOR MULTIPLICADOR FM= 1 + 2 + 3 + 4 + 5	**1,52**

3. Fundamentos Jurídicos que soportan la modalidad de la contratación.

Por la naturaleza del objeto a contratar y la calidad de las partes, amparados en los artículos 2.2.1.2.1.3.1 y 2.2.1.2.1.3.2 del decreto 1082 de 2015, reglamentario de la ley 1150 de 2007, Articulo 2º Numeral 3, siendo este un contrato de modalidad de CONCURSO DE MERITOS**.**

Para dicha contratación el contratista deberá aportar la siguiente documentación:

- Demostrar la idoneidad y experiencia en relación con el objeto a contratar.
- Certificado de existencia y representación legal (Cámara de comercio), si es persona jurídica.
- Cédula de ciudadanía
- Registro Único Tributario (RUT)
- Certificado Antecedentes disciplinarios
- Certificado de la Contraloría
- Entre otros establecidos en el pliego de condiciones

4. CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: Para la celebración de este contrato secuenta con los recursos:

Número certificado disponibilidad presupuestal	Fecha certificado disponibilidad presupuestal	Valor certificado de disponibilidad presupuestal
CDP No 2025000071	05 de mayo de 2026	$579.729.920,00
CDP-SPGR 1226	06 de mayo de 2026	$579.729.920,00

5. LA JUSTIFICACION DE LOS FACTORES DE SELECCIÓN QUE PERMITAN IDENTIFICAR LAOFERTA MAS FAVORABLE.

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

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

Concepto	Puntaje máximo
Vinculación de personas con discapacidad	1
Emprendimientos y empresas de mujeres	0.25
Mipyme	0.25
Total	**100**

En las convocatorias limitadas a Mipyme, el puntaje por este concepto se trasladará al factor de evaluación de experiencia del Proponente. En este caso, el Pliego de Condiciones definitivo incluirá el siguiente cuadro:

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

Concepto	Puntaje máximo
Experiencia del Proponente	67,75
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
Total	**100**

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 no será susceptible de puntuación, por lo que obtendrá cero (0) puntos por este criterio de evaluación.

B. Para la asignación de puntaje, se tomará el promedio de los contratos válidos aportados expresados en SMMLV registrados en el RUP o en alguno de los documentos válidos señalados en el numeral, 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].

La TRM que la entidad utilizará para determinar el método de ponderación será la que *rija el segundo día hábil después del cierre del proceso*. Esto es, la que la Superintendencia publique en horas de la tarde del día hábil siguiente a la fecha efectiva del cierre del proceso. [Por ejemplo, si el cierre del proceso se realiza el 10 de febrero, la TRM que se usará para determinar el método de evaluación será la del 12 de febrero, que se publica en la tarde del 11 de febrero]

El método de ponderación se determinará de acuerdo con los rangos del siguiente cuadro, en función de la parte decimal -centavos- de la TRM:

Rango (inclusive)	Número	Método
De 0.00 a 0.24	1	Mediana con valor absoluto
De 0.25 a 0.49	2	Media geométrica
De 0.50 a 0.74	3	Media aritmética alta
De 0.75 a 0.99	4	Media aritmética baja

D. Dependiendo del método aleatorio establecido según la TRM, cada uno de los proponentes habilitados participarán con el *valor del promedio de los contratos válidos aportados* según la metodología descrita para cada alternativa.

Las alternativas de evaluación son detalladas a continuación:

A. Mediana con valor absoluto

La entidad calculará el valor de la mediana con los valores de las propuestas hábiles. En esta alternativa se entenderá por mediana de un grupo de valores el resultado del cálculo que se obtiene mediante la aplicación del siguiente proceso:

- La entidad ordena los valores de las propuestas hábiles de manera descendente.
- Si el número de valores es impar, la mediana corresponde al valor central.
- Si el número de valores es par, la mediana corresponde al promedio de los dos valorescentrales.

Bajo este método la entidad asignará el puntaje así:

I. Si el número de valores de las propuestas hábiles es impar, el máximo puntaje será asignado a la propuesta que se encuentre en el valor de la mediana de SMMLV de los contratos válidos de los

$$Puntaje_{Asignar} = \left[\left\{1 - \left|\frac{Me - V_i}{Me}\right|\right\} * Puntaje\ máximo\right]$$

Donde:

- Me: Es la mediana calculada con los promedios de los contratos válidos de los proponentes habilitados.
- Vi: Es el valor del promedio de los contratos válidos aportados en SMMLV de la propuesta "i".

II. Si el número de valores de las propuestas hábiles es par, se asignará el máximo puntaje a la propuesta que se encuentre inmediatamente por debajo de la mediana. Para las otras propuestas, se aplica la siguiente fórmula:

$$Puntaje_{Asignar} = \left[\left\{1 - \left|\frac{V_{Me} - V_i}{V_{Me}}\right|\right\} * Puntaje\ máximo\right]$$

Donde:

- V_{ME}: Es el valor promedio de los SMMLV de la propuesta válida inmediatamente por debajo de la mediana.
- Vi: Es el valor del promedio de los contratos válidos aportados en SMMLV de la propuesta "i".

B. Media Geométrica

Para calcular la Media Geométrica se tomará el valor promedio de los SMMLV de los contratos válidos aportados de las propuestas hábiles para el factor de ponderación para la asignación del puntaje de conformidad con el siguiente procedimiento:

$$MG = \sqrt[n]{V_1 * V_2 * V_3 * \ldots * V_n}$$

Donde:

- MG: Es la media geométrica del promedio de los SMMLV de las propuestas hábiles.
- V1: Es el valor promedio de los SMMLV válidos de una propuesta habilitada.
- Vn: Es el valor promedio de los SMMLV válidos de la propuesta "n" habilitada.
- n: La cantidad total de propuestas habilitadas.

Para efectos de la asignación de puntaje se tendrá en cuenta lo siguiente: se asignará el máximo puntajeal promedio de los SMMLV válidos de la propuesta que se encuentre más cerca (por exceso o por defecto) al valor de la media geométrica calculada para el factor correspondiente.

Las demás propuestas recibirán puntaje de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$Puntaje_{Asignar} = \left([1 - \left(\frac{|MG - V_i|}{MG} \right) \right) * Puntaje\ máximo$$

Nota: Cuando el resultado de la fórmula anterior sea un número negativo, se asignará 0,0 puntos.

C. Media Aritmética Alta

Consiste en la determinación de la media aritmética entre el valor total corregido de la propuesta válida más alta y el promedio aritmético de las propuestas que no han sido rechazadas y se encuentran válidas,para esto se aplicará la siguiente fórmula:

$$\overline{X_A} = \frac{(V_{max} + \bar{X})}{2}$$

Donde:

- V_{max}: Es el valor total corregido del promedio de los SMMLV válidos más alto.
- $\bar{X}$: Es el promedio aritmético simple de los promedios de los SMMLV de los contratos válidos de las otras propuestas habilitadas.
- $\overline{X_A}$: Es la media aritmética alta.

Obtenida la media aritmética alta se procederá a ponderar las propuestas de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$Puntaje_{Asignar} = \begin{cases} Puntaje\ máximo * \left(1 - \left(\frac{\overline{X_A} - V_i}{\overline{X_A}} \right) \right) Para\ valores\ menores\ o\ iguales\ a\ \overline{X_A} \\ \\ Puntaje\ máximo * \left(1 - 2 * \left(\frac{|\overline{X_A} - V_i|}{\overline{X_A}} \right) \right) Para\ valores\ mayores\ a\ \overline{X_A} \end{cases}$$

Donde:

- $\overline{X_A}$: Es la media aritmética alta.
- V_i: Es el valor promedio de los SMMLV válidos de cada una de las propuestas "i".

D. Media Aritmética Baja

Consiste en determinar el promedio aritmético entre el promedio de los SMMLV válidos más baja y el promedio simple de los promedios de los SMMLV válidos de las ofertas habilitadas para calificación, según

se detalla:

$$\overline{X_B} = \frac{(V_{min} + \bar{X})}{2}$$

Donde:

- V_{min}: Es el valor total corregido del promedio de los SMMLV válidos más baja.
- $\bar{X}$: Es el promedio aritmético simple de los promedios de los SMMLV válidos de las otras propuestas habilitadas.
- $\overline{X_B}$: Es la media aritmética baja.

La entidad procederá a ponderar las propuestas de acuerdo con la siguiente formula:

$$Puntaje_{Asignar} = \begin{cases} Puntaje\ máximo * \left(1 - \left(\frac{\overline{X_B} - V_i}{\overline{X_B}}\right)\right) Para\ valores\ menores\ o\ iguales\ a\ \overline{X_B} \\ \\ Puntaje\ máximo * \left(1 - \left(\frac{|\ \overline{X_B} - V_i\ |}{\overline{X_B}}\right)\right) Para\ valores\ mayores\ a\ \overline{X_B} \end{cases}$$

Donde:

- $\overline{X_B}$: Es la media aritmética baja.
- V_i: Es el valor promedio de los SMMLV válidos de cada una de las propuestas "i".

EQUIPO DE TRABAJO (Personal clave evaluable)

La entidad asignará diez (10) puntos al proponente que se comprometa con el diligenciamiento del "Formato 9 - Experiencia adicional del personal clave evaluable" a acreditar que cada uno de los integrantes que conforman el personal clave evaluable: i) el director de interventoría , ii) el residente de interventoría del proyecto tienen un año (1) de experiencia específica adicional a la definida en la "Matriz4 – Lineamientos del personal clave evaluable".

Para otorgar el puntaje basta con presentar el "Formato 9 - Experiencia adicional del personal clave evaluable" y, por tanto, no se revisarán los soportes de experiencia del personal clave evaluable durante la evaluación de las ofertas.

El personal clave ofrecido inicialmente será quien debe ejecutar el contrato. Excepcionalmente, en caso de requerir el cambio de personal, por razones que deben quedar sustentadas en el expediente del contrato, el interventor presentará las hojas de vida del aspirante, con sus respectivos soportes para evaluación y consideración de la entidad, en un plazo no mayor a dos días hábiles. La persona que reemplazará al profesional del personal clave evaluable debe cumplir con los requisitos mínimos descritos en la "Matriz 4- Información del personal clave evaluable" y tener el año de experiencia específica adicional, si se trata de un profesional por el cual se asignó puntaje. En todo caso, la entidad se reserva el derecho de aceptarlos o no, sin perjuicio que, en caso de rechazo, deba motivar las razones objetivas y suficientes relacionadas directamente con alguna o algunas de las condiciones exigidas.

i) Se entiende por "Experiencia específica adicional" la experiencia directamente relacionada con el cargo a desempeñar.

ii) La contabilización de la experiencia se realizará en años. En caso de que el año no esté completo se realizará la conversión de meses o días a años.

iii) Las reglas de equivalencias descritas en la Matriz 4 no aplican para el otorgamiento de puntaje, solamente para verificar que el profesional cumple con la experiencia mínima requerida por la entidad.

En el caso que la entidad establezca más de un profesional por cargo, cada uno de ellos deberá cumplir con el año de experiencia específica adicional.

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 servicios colombianos. La entidad en ningún casootorgará simultáneamente el puntaje por (i) servicio nacional o con trato nacional y por (ii) incorporación de servicios colombianos.

El objeto contractual es el servicio de interventoría, por lo cual la entidad no asignará puntaje por bienes nacionales.

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

PROMOCIÓN DE 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 obtenga puntaje por servicios nacionales debe presentar:

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 las Cámaras de Comercio.

Para que el proponente extranjero obtenga puntaje por trato nacional debe acreditar que los servicios son originarios de los estados mencionados en la sección de acuerdos comerciales aplicables al presente proceso de contratación, información que se acreditará con los documentos que aporte el proponente extranjero para acreditar su domicilio.

Para asignar el puntaje por servicios nacionales o por trato nacional el proponente nacional o extranjero con trato nacional no deben presentar el Formato 7 – Puntaje de Industria Nacional. Únicamente deberánpresentar los documentos señalados en esta sección.

El proponente podrá subsanar la falta de presentación de la cédula de ciudadanía, la falta de certificado de existencia y representación legal para acreditar el requisito habilitante de capacidad jurídica; no obstante, no se tendrá en cuenta para efectos de asignar puntaje por servicios nacionales o con trato nacional.

NOTA: La entidad asignará veinte (20) puntos a un proponente plural cuando todos sus integrantes cumplan con las anteriores condiciones. Cuando uno de sus integrantes no cumpla con las condiciones descritas no obtendrá puntaje por servicios nacionales o trato Nacional.

INCORPORACIÓN DE COMPONENTE NACIONAL

La entidad asignará cinco (5) puntos a los proponentes extranjeros sin derecho a Trato Nacional que incorporen a la ejecución del contrato más del 90% del personal calificado de origen colombiano.

Por personal calificado se entiende aquel que requiere de un título universitario otorgado por una institución de educación superior, conforme a la Ley 749 de 2002, para ejercer determinada profesión.

Para recibir el puntaje por incorporación de componente colombiano, el representante legal o apoderado del proponente debe diligenciar el Formato 7 – Puntaje de Industria Nacional en el cual manifieste bajo la gravedad de juramento el porcentaje de personal ofrecido y su compromiso de vincularlo en caso de resultar adjudicatario del proceso.

La entidad únicamente otorgará el puntaje por promoción de la incorporación de componente nacional cuando el proponente que presente el Formato 7 – Puntaje de Industria Nacional no haya recibido puntaje alguno por promoción de servicios nacionales o con trato nacional.

El Formato 7 – Puntaje de Industria Nacional únicamente debe ser aportado por los proponentesextranjeros sin derecho a trato nacional que opten por incorporar personal calificado. En el evento que unproponente nacional o extranjero con trato nacional lo presente, no será una razón para no otorgar el puntaje de promoción de servicios nacionales o con trato nacional.

Los proponentes plurales conformados por integrantes nacionales o extranjeros con derecho a trato nacional e integrantes extranjeros sin derecho a trato nacional podrán optar por Incorporación decomponente nacional en servicios extranjeros de acuerdo con las reglas definidas en este numeral.

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

VINCULACIÓN DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

La entidad asignará un (1) punto al proponente que acredite el número mínimo de personas condiscapacidad 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 de2018).

Para esto debe presentar: i) el **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** 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 selección, 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 selección.

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 parael 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, en el caso de los proponentes plurales, debe suscribirse por la persona natural o el representante legal de la persona jurídica que aporte como mínimo el cuarenta por ciento (40%) de la experiencia requerida para el proceso de contratación.

CRITERIOS DE DESEMPATE

En caso de empate en el puntaje total de dos o más ofertas, la entidad aplicará los criterios definidos en el artículo 2.2.1.1.2.2.9 del Decreto 1082 de 2015 así:

1. Escogerá el proponente que tenga el mayor puntaje en el factor de experiencia del proponente.

2. Si persiste el empate, escogerá al proponente que tenga el mayor puntaje en el factor de equipo de trabajo.

3. Si persiste el empate, escogerá al proponente que tenga el mayor puntaje en el factor de apoyoa la industria nacional.

4. Si persiste el empate, escogerá al proponente que tenga mayor puntaje en el factor de vinculación de personas con discapacidad.

Si persiste el empate, la entidad debe utilizar las siguientes reglas de forma sucesiva y excluyente para seleccionar el proponente favorecido.

5. Preferir la oferta de servicios nacionales frente a la oferta de servicios extranjeros. El proponente acreditará el origen de los servicios con los documentos señalados en la sección 4.3 del pliegode condiciones. Para el caso de los proponentes plurales, todos los miembros deberán acreditar el origen nacional de la oferta en las condiciones señaladas en la Ley.

6. La oferta presentada por una Mipyme nacional. Un proponente plural conformado en un cien por ciento (100%) por Mipymes nacionales se considera en sí una Mipyme Nacional.

7. La oferta presentada por un consorcio o unión temporal siempre que: (a) esté conformado por al menos una Mipyme nacional que tenga una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25%); (b) la Mipyme aporte mínimo el veinticinco por ciento (25%) de la experiencia acreditada en la oferta, y (c) ni la Mipyme, ni sus accionistas, socios o representantes legales sean empleados, socios o accionistas de los miembros del consorcio o unión temporal. La condición de Mipyme de las empresas obligadas a inscribirse en el RUP se verificará en el certificado de inscripción expedido por la Cámara de Comercio.

   Si en la etapa de evaluación de las propuestas se establece la participación de un proponente extranjero, cuyo país de origen tenga Acuerdo Comercial con Colombia o trato de reciprocidad, no se dará aplicación a los criterios de desempate de los numeral 6 y 7 respecto de ningún proponente.

   Si en la etapa de evaluación de las propuestas se establece la participación únicamente de proponentes colombianos y/o proponentes extranjeros cuyo país de origen no tenga Acuerdo Comercial con Colombia ni trato de reciprocidad se dará aplicación a los criterios de desempate previstos en el presente acápite, incluidos los señalados en los numerales 6 y 7.

8. Preferir la propuesta presentada por el proponente que acredite en las condiciones establecidas en la ley que por lo menos el diez por ciento (10%) de su nómina está en condición dediscapacidad a la que se refiere la Ley 361 de 1997 debidamente certificadas por la oficina de trabajo de la respectiva zona , que hayan sido contratados con por lo menos un (1) año de anterioridad a la fecha de cierre del presente proceso de selección y que certifique adicionalmente que mantendrá dicho personal por un lapso igual al de la contratación para locual deberá diligenciar el **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**. Si la oferta es presentada por un consorcio o unión temporal, el integrante del proponente que acredite que el diez por ciento (10%) de su nómina está en condición de discapacidad en los términos del presente numeral, debe tener una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25%)en el consorcio o unión temporal y aportar mínimo el veinticinco por ciento (25%) de la experiencia acreditada en la oferta.

9. Método aleatorio. Si subsiste aún el empate, se procederá a elegir el ganador mediante el sorteo por balotas así:

Inicialmente, la entidad procederá a incorporar en una balotera un número de balotas, identificadas con un número igual al número de proponentes que se encuentren en condición de empatados. Sacará una balota por cada proponente, asignándole un número de mayor a menor, con el cual participará en la segunda serie.

En la segunda serie, la entidad incorporará en la balotera igual número de balotas al número de proponentes empatados. El proponente que haya obtenido el número mayor en la primera serie, será el primero en sacar la balota con el número que lo identificará en esta segunda serie, y en forma sucesiva (de mayor a menor) procederán los demás proponentes.

El proponente que, en esta segunda serie, saque la balota con el número mayor, será quien ocupe el primer puesto en el orden de elegibilidad y de manera sucesiva (de mayor a menor) hasta obtener el segundo puesto en el orden de elegibilidad.

6. Análisis de los riesgos de la contratación y en consecuencia el nivel y Extensión de los riesgos que deben ser amparados por el contratista.

RIESGOS PARA EL CONTRATISTA:

- Incumplimiento de los pagos oportunos pactados, se minimiza pactando la forma de pago de acuerdo con el Plan Anualizado de Caja (PAC), garantizado con la afectación preliminar del presupuesto a través del Certificado de Disponibilidad Presupuestal (CDP) y el correspondiente Certificado.

- Registro Presupuestal (CRP) que garantiza la afectación y la ejecución definitiva del respectivo rubro presupuestal.

RIESGOS DEL MUNICIPIO O ENTIDAD

- Incumplimiento en labores por parte del contratista: este riesgo se minimiza con la constitucióny expedición de la garantía de cumplimiento, póliza o garantía bancaria que el contratista deberá comprar.

- Perjuicios ocasionados por abandono de los procesos o demanda: se minimiza solicitando al contratista informes de ejecución del contrato, estableciendo cláusulas excepciónales, como caducidad, terminación unilateral del contrato cuando los casos o demandas se pierden por vencimiento del término, además la responsabilidad disciplinaria por el incumplimiento de sus deberesprofesionales.

- Inhabilidad sobreviviente: este riesgo se minimiza pactando la cláusula de la sesión o la renuncia del contrato previa autorización de la entidad.

7. EL ANALISIS QUE SUSTENTA LA EXIGENCIA DE GARANTIAS DESTINADAS A AMPARARLOS PERJUICIOS DE NATURALEZA CONTRATUAL O EXTRACONTRATUAL.

7.1. SANCIONES O INCUMPLIMIENTO.

Como consecuencia de las acciones u omisiones que se le impute a los proponentes, en relación con su actuación contractual y sin perjuicio de las sanciones e inhabilidades señaladas en la Constitución Política, se harán acreedores a las sanciones previstas en el Artículo 58 de la ley 80 de 1993, en concordancia con los Artículos 52, 55 y 56 de la misma.

7.2. GARANTIAS.

<table>
<tr><th>Característica</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, (iii) Garantía bancaria.</td></tr>
<tr><td>Asegurado/ beneficiario</td><td>REGIÓN DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN DEL BAJO CAUCA RPG-BC con NIT. 901.500.213-6 y Consejo Comunitario de la Comunidad Negra de la Parte Alta y Media de la Cuenca del Río Dagua es 835.001.125-6</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>20% del valor del contrato</td></tr>
<tr><td>Pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales del personal que el Interventor haya de utilizar en el territorio nacional para la ejecución del contrato</td><td>Plazo del contrato y tres (3) años más.</td><td>10% del valor del contrato</td></tr>
<tr><td>Calidad del Servicio
por los perjuicios derivados de la deficiente calidad del servicio prestado.</td><td>Cinco (05) años a partir del acta final o de recibo final. La vigencia de este amparo debe ser igual al plazo de Garantía de estabilidad en cumplimiento del parágrafo del artículo 85 de la Ley 1474 de 2011.</td><td>20% del valor del contrato</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></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 solo 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 de la Unión Temporal. Cuando el Contratista sea una Unión Temporal o un Consorcio, se debe incluir el nombre de la estructura plural, el NIT y el porcentaje de participación de cada uno de los integrantes.
Para el Interventor conformado por una estructura plural (Unión Temporal, Consorcio): la Garantía deberá ser otorgada por todos los integrantes del Interventor, para lo cual se deberán relacionar claramente los miembros, su identificación y el porcentaje de participación, quienes para todos los efectos serán los otorgantes de la misma.

</td></tr>
<tr><td>Información necesaria dentro de la póliza</td><td>

Número y año del contrato
Objeto del contrato
Firma del representante legal del Interventor
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

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

8. ANALISIS DEL SECTOR RELATIVO AL OBJETO DEL PRESENTE PROCESO DE CONTRATACIÓN

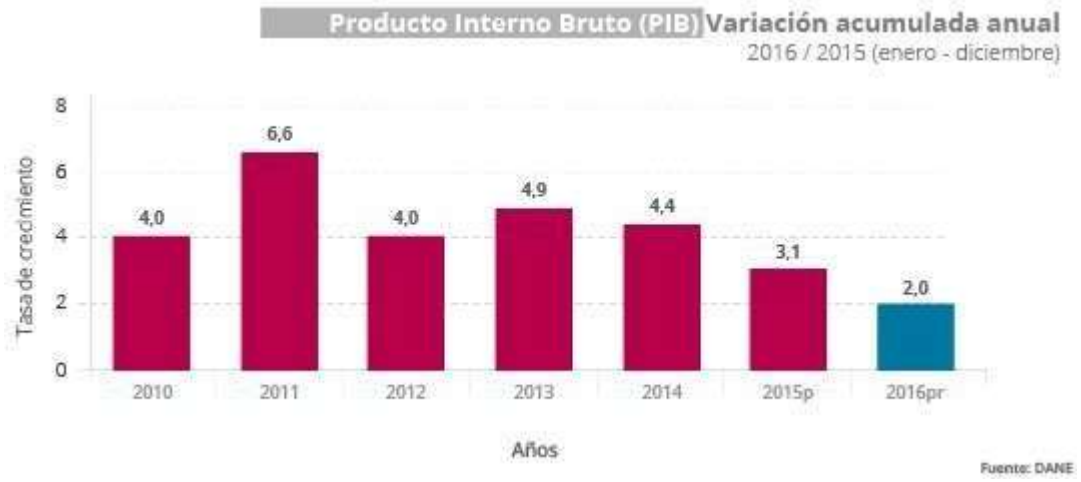
Para el siguiente análisis, se toma de referencia el estudio del sector económico del sector de la consultoría, realizado por la Alcaldía Mayor de Bogotá – IDU, en su vigencia 2017[1], el cual determinó lo siguiente:

ANÁLISIS ECONÓMICO

Según la información anual más actualizada que reporta el DANE frente al comport[1]amiento del crecimiento anual del Producto Interno Bruto - PIB de los últimos 7 años, el 2009 fue el año de menor crecimiento del periodo analizado con un crecimiento del 1.7% y una inflación del 2%, este comportamiento se explica debido a un menor consumo de las familias y a una reducción de la inversión en el sector real, lo que se traduce en un decrecimiento de la demanda agregada. Uno de los sectores que presentó comportamiento negativo fue el de industria manufacturera con una variación negativa de -4.1%, sin embargo, la construcción logro un crecimiento aunque con un índice menor del 5.3% mientras que en el 2008 lo había hecho hasta alcanzar un 8.8%.

En el año 2010 las variables macroeconómicas tienden a mejorar, presentando una variación positiva del 4% con respecto al año anterior, mientras que la inflación presenta un aumento que oscila entre 3,17% y 3.73% permitiendo un crecimiento real de más de 2 puntos porcentuales.

VARIACIÓN PORCENTUAL ACUMULADA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTOIV TRIMESTRE DE 2016



Fuente: DANE

Tomado de: http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales. Recuperado el 15 de marzo de 2017

El año 2011 se destaca por ser el año de mayor crecimiento del PIB en el mediano plazo, alcanzando un 6.6%. Para el año 2012, se observa nuevamente un crecimiento pero a una tasa del 4%, menor que en el periodo anterior. Transcurrido el año 2013, el PIB en Colombia registró un crecimiento del 4.9% como consecuencia del buen comportamiento de los sectores de la construcción, el suministro de servicios básicos, la actividades de servicios sociales, comunales y personales; a partir del año 2014 el país entra en una desaceleración económica motivada, entre otros, por los bajos precios del petróleo, baja de las exportaciones y la situación económica de Venezuela. En 2014,

[1] [1]

https://www.idu.gov.co/Archivos_Portal/Ley%20de%20transparencia/Contrataci%C3%B3n/Contratos%20adjudicados%20para%20la%20vigencia%20actual/Modelo%20de%20Pliegos/Modelos%20de%20pliegos%20de%20condici ones%20idu%202017/02%20ESTUDIO%20DEL%20SECTOR%20-%20CONSULTORIA%202017%20V6.pdf

según cifras aportadas por el DANE la economía colombiana creció 4.4%, debido principalmente al buen momento del sector de la construcción.

Durante el 2015 la economía colombiana continuó el declive sostenido desde 2014, esta vez alcanzando solo un 3,1% de crecimiento y de 2,0% para el año 2016; esta desaceleración económica también se ha evidenciado en las cifras de la construcción que en las últimas cuatro vigencias pasó de un crecimiento de 11,6% en 2013 a un 3,5% en 2015 y finalmente un leve repunte al 4,1% reportado para el 2016, según boletín técnico de cuentas trimestrales PIB IV Trimestre de 2016. Estos indicadores en materia de construcción a nivel nacional pueden reflejar un leve periodo de recesión en la contratación debido a la transición y el empalme entre los gobiernos saliente y entrante de la ciudad
(…)

B. ESTUDIO DE LAOFERTA

1. IDENTIFICACIÓN DE LOS PROVEEDORES DE BIEN Y SERVICIO EN EL MERCADO NACIONAL

En el contexto gremial a nivel de profesionales, la Sociedad Colombiana de Ingenieros es la asociación profesional académica de mayor tradición y reconocimiento a nivel nacional. La Sociedad fundada en 1887, fue declarada en 1904 por ley de la República, Centro Consultivo del Gobierno Nacional. Entre sus objetivos se mencionan los de asesorar a las entidades del Estado que así lo requieran, fomentar la investigación y el desarrollo de la ingeniería en todas sus especialidades y proteger y mejorar el medio ambiente. Los miembros de la Sociedad conforman las comisiones técnicas permanentes establecidas conel fin de analizar temas y producir conceptos técnicos en las diversas especialidades de la profesión.

Desde el punto de vista empresarial la Cámara Colombiana de la Infraestructura - CCI agremia a las empresas que se dedican a las actividades de consultoría, construcción, concesión y proveedores. La CCI se ha consolidado desde su creación en el año 2003 como uno de los gremios de mayor relevancia en el sector de la infraestructura.

Los afiliados a la Cámara Colombiana de la Infraestructura son empresas y empresarios activos que están participando en el desarrollo de proyectos con mayor envergadura en el país. De acuerdo con el listado de afiliados a esta entidad en la actividad de consultoría, construcción, concesión y proveedores, se encuentran dos variables relevantes: la localización de las empresas y el sector específico de cada actividad a la cual se dedican las empresas.
(…)
Del mencionado estudio, se describen los indicadores financieros promedios de las empresas prestadoras deservicio de consultoría, los cuales reportaron:

INSTITUCIÓN PRESTADORA DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA	INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA			IND. CAPACIDAD ORGANIZACIONAL		CAPITAL DE TRABAJO*
	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	RENTABILIDAD DEL ACTIVO	
Año base 2015						
Geocol Consultores SA	1,57	0,47	5,00	0,31	0,16	7.460.219
Consultoría Colombiana SA	1,95	0,47	2,34	0,09	0,05	30.955.359
SGS Colombia Holdings SAS	4,07	0,63	2693,87	0,28	0,10	48.197.644
Diconsultoría SA	3,01	0,38	12,66	0,62	0,39	3.431.782
Proeza Consultores SAS	3,11	0,60	928,75	0,13	0,05	5.720.082
Ingeniería Consultoría y Planeación	4,06	0,26	372,90	0,16	0,12	5.958.178
GMV Auditores y Consultores SA	1,54	0,29	-0,94	-0,01	-0,01	3.644.815
Ingecon SAS	5,25	0,18	116,57	0,46	0,38	2.835.808
PROMEDIO DEL SECTOR	**3,07**	**0,41**	**516,39**	**0,26**	**0,16**	**13.525.486**
* Miles de Pesos						

Análisis de riesgo: La estimación, asignación y tipificación del riesgo está casi que estandarizada para todas las entidades. Sin embargo y en razón a la complejidad del contrato a realizar es menesterde la entidad identificar para este proceso, todos los posibles riesgos que pueden encontrarse en su ejecución, atendiendo las reglas establecidas por Colombia Compra Eficiente en el manual para la identificación y

cobertura del riesgo en los procesos de contratación.

Financiero: Los costos de la interventoría objeto del presente estudio, pueden ser afectados por las variaciones en las tasas de interés, la inflación y los incrementos salariales. La meta de inflación del Banco de la República es del 3%, hay analistas que opinan que la inflación va a aumentar gradualmente, pero se va a situar dentro del rango de la meta establecida para el 2014 y 2015 "Las mayores presiones inflacionarias debería surgir de la mayor dinámica del consumo privado, los bajos precios base de inicios de 2014 y un espacio importante para el repunte de los precios de los alimentos, permitiendo que la inflación al consumidor finalice 2015 en 3,2%. Posteriormente la inflación se ubicaría en su valor de largo plazo de 3%, consistente con el punto medio de la meta del Banco Central[2].

En términos generales la entidad tuvo en cuenta anteriores procesos de convocatorias bajo la misma modalidad para determinar los indicadores promedios a exigir como requisitos habilitantes, tales como:

[2]Análisis Económico Tercer Trimestre de 2013 BBVA . (en línea)
http://serviciodeestudios.bbva.com/KETD/fbin/mult/1308_SituacionColombia_3T13_tcm346-399161.pdf?ts=2210201

Impuestos y retenciones: El Estatuto Tributario establece como hecho generador del IVA, la prestación de servicios en el territorio nacional y a su vez considera, como servicios gravado la prestación de servicios profesionales a la tarifa general, la cual está fijada en el 16%.

Es importante que para efectos de determinar la base gravable del impuesto, se tenga en cuenta el oficio de la DIAN No.6260 del 08 de febrero de 2005, indica que "En los contratos de interventoría en donde además del aspecto profesional, técnico se pacta la interventoría administrativa con plena autonomía con relación al personal contratado por cuenta y riesgo del interventor, los pagos o abonosen cuenta que éste recibe como contra prestación constituyen un todo indivisible y, por ende, no es dable discriminar su valor entre honorarios y gastos reembolsables; en otras palabras, si el Interventora más de su gestión profesional asume directamente, esto es, por su cuenta y riesgo, determinadas erogaciones, la base gravable sobre la cual se aplicará la tarifa del Impuesto sobre las ventas será la correspondiente a los honorarios, más gastos reembolsables, así como todos aquellas erogaciones complementarias, aunque se facturen o convengan por separado, como un todo indivisible; pero si por el contrario los gastos son reembolsados al contratista por el contratante, estos constituyen un mayor valor del costo para este último y, como tal, el contratista no tendrá derecho a solicitarlo como gasto ni hará parte de la base gravable del impuesto.

Precios del mercado: Este es un proceso en el que para efectos de la metodología se contemplaron los costos de personal de los anteriores presupuestos oficiales y propuestas económicas presentadas, las cuales fueron aprobadas y avaladas por las condiciones del mercado, teniendo en cuenta los ajustes en los incrementos salariales, según Prestaciones Sociales: Para una Entidad el valor de las prestaciones sociales legales depende de la antigüedad promedio ponderada con los sueldos de todo su personal y de las prestaciones extralegales reconocidas por la firma consultora y definidas dentro de los siguientes componentes: Prima anual, Cesantía anual (Retroactividad cesantías), Intereses a las cesantías, Vacaciones anuales, EPS (ATEP, IVM, EGM), Subsidio familiar,SENA, ICBF, Seguros de ley (ARL), Indemnización de ley, Otros (Incapacidad no cubierta EPS y medicina prepagada, Dotación, Auxilios varios, Prestaciones extralegales).

Los costos indirectos de la Entidad comprenden los costos y gastos de operar la organización como un todo y tienen que ser atendidos en todo momento para ofrecer al cliente la disponibilidad de los servicios. Estos costos y gastos no se originan, ni son efectuados en virtud de un proyecto específico,entre ellos se encuentran: Gastos generales (Los gastos generales contemplados son: Alquiler de oficinas, muebles y equipo de oficina Servicios públicos, Mantenimiento de oficinas, Papelería y útiles de oficina, Gastos legales y bancarios, Vigilancia y Aseo, Gastos de transporte y vehículos, Seguros, Depreciación, Costos de personal administrativo, Costos Financieros, Impuesto de Industria y Comercio entre Otros costos.

9. ELABORACION DEL CONTRATO: El contrato se elabora aplicando el principio de la voluntad de las partes con las cláusula propias de un contrato de Obras.

- **GARANTIA:** La entidad exigirá al contratista, dentro de los (5) cinco días siguientes a la firma del contrato, presentar garantía única, para amparar esta contratación.

10. LA INDICACIÓN DE SI LA CONTRATACIÓN RESPECTIVA ESTÁ COBIJADA POR UN ACUERDO INTERNACIONAL O UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO VIGENTE PARA EL ESTADO COLOMBIANO.

Atendiendo la recomendación de Colombia Compra Eficiente, a través del Manual Para el manejo de los Acuerdos Comerciales en los Procesos de Contratación, se incluye en el presente documento la lista de Acuerdos Comerciales aplicables al Proceso de Contratación, de conformidad con la siguiente tabla:

Acuerdo Comercial		Valor a partir del cual el Acuerdo Comercial es aplicable	Excepciones	Proceso de contratación cubiertopor el Acuerdo comercial en caso que cumpla con el valor requerido	Plazo generala tener en cuenta
Alianza del pacifico	**Chile**	Bienes y servicios $655’366.000	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 12, 14, 15, 16, 17, 19, 28, 29, 55	NO	10 días
	Perú	Servicios de construcción $16.384’153.000			
Chile		Bienes y servicios $643’264.000 Servicios de construcción $16.081’602.000	1, 2, 3, 4,5, 6, 8, 12, 14, 15, 16, 17, 18,19, 28, 29, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 47	NO	10 días
Corea		Bienes y servicios $655’366.000 Servicios de construcción $49.152’459.000	1, 3, 4, 5, 6 7, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 19, 28, 29, 32, 34, 35, 37, 57, 59	NO	10 días
Costa Rica		Bienes y servicios $1.162’733.000 Servicios de construcción $16.389’628.000	1, 3, 4, 5, 6 ,7, 9, 12, 14, 15, 16, 17, 19, 28, 29, 32, 35, 37, 57, 59, 62	NO	10 días
Estados AELC		Bienes y servicios $852’074.000 Servicios de construcción $21.301’857.000	1, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 19, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37	NO	10 días
Estados Unidos		Bienes y servicios $1.162’733.000 Servicios de construcción $16.389’628.000	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 12, 14, 15, 16, 17, 19, 28, 29, 30, 32, 33, 34, 35, 36, 37	NO	10 días
Triangulo norte	**Guatemala**	Valor de la menor cuantía de la Entidad Estatal	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 14, 20, 21, 50, 51, 52, 53, 60	SI	Sin plazo mínimo
	El salvador		1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 14, 20, 38, 48, 49, 60		
Unión Europea		Bienes y servicios $859’752.000 Servicios de construcción	1, 4, 5, 6, 7,10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17,19, 23, 28, 29,	NO	10 días

	$21.493’810.000	32, 34, 35, 37, 57, 62		
Decisión 439 de 1998 de la Secretaría de la CAN	Aplicable independientemente del valor del proceso de contratación		SI	Sin plazo mínimo

Atentamente:

JULIAN ANGEL RINCON
Subdirector de Proyectos RPG-BC