GUÍA EXPLICATIVA: DETERMINACIÓN DE PROCESOS DE CONTRATACIÓN Y PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS
Basado en el Tipo de Proyecto y la Legislación Vigente

---

1. CLASIFICACIÓN DEL TIPO DE PROYECTO
El primer paso crítico consiste en definir la naturaleza jurídica y el origen de los recursos del proyecto. Esto determina de forma automática la ruta legal que se debe seguir:

* **Proyecto Público:** Financiado con recursos del Estado. Está estrictamente gobernado por el estatuto general de contratación pública de cada país. Prima el principio de transparencia y la convocatoria abierta.
* **Proyecto Privado:** Financiado por empresas particulares o personas naturales. Se regula bajo la autonomía de la voluntad de las partes, el Código de Comercio y el Código Civil. Los procesos suelen ser más flexibles y rápidos.
* **Proyecto Mixto:** Involucra capital público y privado (como las Alianzas Público-Privadas o APP). Cuenta con un marco normativo especial que equilibra la rigurosidad estatal con la eficiencia del sector privado.

---

2. MARCO LEGAL Y LEGISLACIÓN VIGENTE
Ninguna propuesta es viable si no cumple con el blindaje jurídico del territorio donde se ejecutará. Se deben auditar cuatro niveles normativos:

* **Estatutos de Contratación Estatal:** Leyes nacionales que regulan las compras del gobierno (por ejemplo, en Colombia la Ley 80 de 1993 y la Ley 1150 de 2007).
* **Códigos Comerciales y Civiles:** Normas que regulan los derechos, obligaciones, validez de los contratos, contratos mercantiles y penalidades por incumplimiento entre privados.
* **Normatividad Sectorial Específica:** Regulaciones técnicas y licencias obligatorias según el sector del proyecto (normas ambientales, de infraestructura vial, salud, seguridad informática o minería).
* **Régimen Tributario y Fiscal:** Análisis exhaustivo de los impuestos aplicables al contrato, tales como el IVA, retenciones en la fuente, ICA, tasas locales y estampillas pro-desarrollo que afectan directamente la rentabilidad.

---

3. MODALIDADES DE CONTRATACIÓN
Dependiendo del presupuesto (cuantía) y del objeto contractual, los procesos de selección se dividen en diferentes modalidades normativas:

*   **Licitación Pública:** Es la regla general para macroproyectos de gran cuantía. Es un proceso competitivo, con pliegos de condiciones definitivos y audiencias públicas.
*   **Selección Abreviada:** Mecanismo ágil aplicable a bienes y servicios de características técnicas uniformes, contratos de menor cuantía o subastas inversas.
*   **Concurso de Méritos:** Modalidad obligatoria cuando el objeto es la contratación de consultorías, interventorías, estudios técnicos, asesorías o diseños arquitectónicos. Aquí se evalúa la experiencia del equipo y no el precio bajo.
*   **Contratación Directa:** Caso excepcional y restrictivo (por ejemplo: urgencia manifiesta, contratos interadministrativos, proveedor único en el mercado o contratación de prestación de servicios profesionales).
*   **Mínima Cuantía:** Un proceso exprés diseñado para adquisiciones rápidas cuyo valor total no supera el 10% de la menor cuantía de la entidad respectiva.

---

4. ESTRUCTURACIÓN DE LA PROPUESTA COMERCIAL
Una propuesta ganadora debe responder con exactitud a cada punto exigido en los pliegos de condiciones o términos de referencia:

A. Propuesta Técnica
*   **Alcance del Proyecto:** Delimitación exacta de qué se entrega y qué queda excluido.
*   **Metodología de Trabajo:** Explicación paso a paso de cómo se resolverá la necesidad del cliente.
*   **Cronograma Operativo:** Planificación temporal detallada de las fases mediante un Diagrama de Gantt.
*   **Equipo Consultor/Técnico:** Hojas de vida y soportes de experiencia del personal que ejecutará el proyecto.

B. Propuesta Económica y Financiera
*   **Presupuesto Desagregado:** Detalle pormenorizado de los costos directos de la operación.
*   **Análisis de Precios Unitarios (APU):** Desglose del costo de cada ítem (materiales, mano de obra, equipos).
*   **Estructura AIU:** Definición clara de los porcentajes asignados a Administración, Imprevistos y Utilidad esperada.

C. Habilitación Jurídica y Garantías
*   **Documentación Legal:** Certificados de existencia (Cámara de Comercio), RUT, cédula del representante legal y antecedentes fiscales/disciplinarios.
*   **Salud Financiera:** Estados financieros auditados, indicadores de liquidez, endeudamiento y capital de trabajo.

* **Pólizas de Seguro:** Garantías bancarias o de aseguradoras que cubren la seriedad de la oferta, el buen manejo del anticipo, la estabilidad de la obra o la calidad del servicio.

---

5. MATRIZ Y MITIGACIÓN DE RIESGOS CONTRACTUALES
Todo proyecto exitoso contempla los peores escenarios antes de firmar el contrato. Se debe anexar una matriz que evalúe:

* **Riesgos Previsibles:** Identificación de factores climáticos, retrasos de proveedores, huelgas o cambios macroeconómicos.
* **Asignación de Riesgos:** Determinación clara de qué parte (contratante o contratista) asume el costo económico si el riesgo llega a materializarse.
* **Cláusulas de Salvaguarda:** Inclusión de indexación de precios si el proyecto depende de insumos importados o si se ve afectado por la devaluación de la moneda local.