



«Valor es lo que se necesita para pararse y hablar;

valor es también lo que se necesita para sentarse y escuchar»

Winston Churchill.



**GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN
iiii BIENVENIDOS!!!!**

VISIÓN DEL PROCESO DE COMPRAS

VISION TRADICIONAL	VISION INTEGRAL
La contratación es el eje central.	La planeación es el eje central base del éxito del proceso de contratación, ejecución y seguimiento.
Define qué y cómo se quiere el bien o servicio y se procede al estudio de sector y precios.	Define el análisis de la necesidad. El cómo se realiza en armonía con el estudio de sector y precios.
El estudio de sector es puntual con base en los requerimientos.	El estudio de sector es amplio y es la base fundamental para la definición de los requerimientos.

VISIÓN DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN

TRADICIONAL

El presupuesto se fija con base en cotizaciones.

Los indicadores son generales y aplican de manera estándar.

Los proveedores son la contraparte.

El seguimiento se define con base en las cláusulas contractuales.

INTEGRAL

El presupuesto se fija con base en varias alternativas como producto del estudio del sector.

Los indicadores generales se aplican según sector.
Se definen indicadores adicionales según sector y proceso específico.

Los proveedores son colaboradores y aliados estratégicos base del éxito de la contratación y ejecución.

El seguimiento se define desde la planificación que se incluye en el contrato.

ASPECTOS FINANCIEROS Y PRÁCTICOS

Planeación

¿Qué?

¿Cómo?

¿Cuánto?

¿Quién?

**Análisis
Estratégico**



Por qué?

**Para
qué?**



**Ejecución y
Seguimiento**

FUNCIÓN DE LAS COMPRAS

Cumplir los fines estatales y materializar las políticas públicas.

Satisfacer las necesidades de la Entidad y cumplir los objetivos de Eficiencia, Eficacia y Economía.

Garantizar la continua y eficiente prestación de los servicios públicos.

Obtener el mayor valor por el dinero público.

Promoción de la competencia y manejo de riesgos



PLANEACIÓN



Título II. Estructura y documentos del Proceso de Contratación.




Guía para la Elaboración de Estudios de Sector.




- Cumplir principios de autocontrol autogestión y auto-regulación.
- Requiere adecuada y eficaz información y comunicación.
- Los procesos anteriores y de otras entidades son un referente que debe ser analizado, evaluado y ajustado a las condiciones requeridas.
- Cada requerimiento debe ser pertinente, oportuno y necesario frente al objeto de la contratación.


BENEFICIOS DE LA PLANEACIÓN



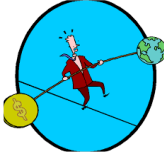
Mejora condiciones de Eficiencia, Eficacia y Economía en concordancia con la real necesidad.



Propicia la participación exitosa de los proveedores generando mejores condiciones técnicas y económicas para la entidad.



Reduce el riesgo de declaración de desierta de la licitación, la declaratoria de nulidad absoluta del contrato, los otrosí por aclaración del objeto contractual, la reducción de mayores costos.



Reduce la probabilidad de que se presente el rompimiento del equilibrio económico.



Mejora los mecanismos de seguimiento y control.

¿QUÉ? – ANÁLISIS DE LA NECESIDAD



La descripción de la necesidad que la Entidad Estatal pretende satisfacer con el Proceso de Contratación.

El objeto a contratar con sus especificaciones.



Guía para la elaboración del Estudios del sector.

La Entidad debe entender cuál es su necesidad, cómo y quien puede satisfacerla

¿QUÉ ? – ANÁLISIS DE LA NECESIDAD

Bien o servicio requerido.

Requerimientos desde:
técnico, económico, logístico (producción, distribución, inventario, ubicación geográfica, tiempos de entrega), Normatividad (legal y de calidad), Documentación, seguimiento y control, (Informes, oportunidad, contenidos)

Preguntas, respuestas y listas de chequeo que guíen para garantizar la pertinencia de los requerimientos y una adecuada y completa formulación de la necesidad y condiciones requeridas por la entidad.

La necesidad que se pretende satisfacer debe estar definida en función de los resultados que se quieren obtener y no de la forma de como obtenerlos.

EL ÉXITO PARA DETERMINAR CLARAMENTE EL ESTUDIO DEL SECTOR, LAS CONDICIONES DEL SERVICIO Y EL PROCESO DE CONTRATACIÓN DEPENDE DE UNA CLARA DEFINICIÓN DE LA NECESIDAD.

EXPERIENCIAS

¿CÓMO? ESTUDIOS DE SECTOR



Art. 15. Exige en la etapa de planeación el conocimiento del sector objeto del proceso desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo.

Indica que el análisis del sector debe realizarse desde:

- A. Aspectos generales. Económico, técnico, regulatorio y otros.
- B. Estudio de la oferta. Quien vende? Cual es la dinámica de producción, distribución y entrega de bienes, obras o servicios?
inventarios.
- C. Estudio de la demanda. Como ha adquirido la Entidad en el pasado el bien, obra o servicio?, como adquieren las Entidades y empresas este bien o servicio.

Establece el estudio de sector para procesos de cuantía mínima y contratación directa.



¿CÓMO?- ESTUDIO DEL SECTOR

ASPECTOS GENERALES

Operativo

Producción, Distribución, Inventarios, servicio, tiempos

Económico

Estructura de costos, forma de facturación, esquemas de pago, variables que afectan, crecimiento, perspectivas, etc.

Técnico

Tecnologías de producción alternativas, Calidad Técnica, materiales cambios tecnológicos, condiciones especiales, etc.

Regulatorio

Barreras de entrada / salida, normatividad nacional e internacional, aspectos tributarios.

Ambiental

Exigencias establecidas, costos por impactos.

Otros aspectos

Información y esquema de control y seguimiento.



¿CÓMO?- ESTUDIO DEL SECTOR

Estudio de la oferta

Condiciones actuales, innovaciones y tendencias del mercado.
Estructura organizacional del mercado, Nacional / Regional / Internacional, Oferta / Demanda.
Perspectiva de los usuarios, perspectiva de los proveedores.
Comportamiento financiero del sector- Indicadores.
Fuentes alternativas de suministro –Análisis de factibilidad.
Coberturas.

Estudio de la demanda

Como operan otras entidades.
Cual es la tendencia de la demanda.
Logística asociada requerida.

Analizar estrategias de la contratación.



CÓMO?- ESTUDIO DEL SECTOR

Comunicación previa, abierta, directa y reglada con los posibles proveedores y con los gremios.

Preparar las preguntas con antelación con base en el análisis de la necesidad, el objeto a contratar y experiencias anteriores

Revisar estudios previos.

Involucrar a todos los actores relevantes en el proceso de adquisición.

Contactar los especialistas en la materia, tanto en el gobierno como en la industria.

Analizar estrategias y mejores prácticas.

Documentar las reuniones



¿CÓMO?- ESTUDIO DEL SECTOR

Dependiendo del análisis de la necesidad y experiencias pasadas pueden aplicarse una o varias técnicas como:

- Encuestas a proveedores, agremiaciones y Entidades reguladoras.
- Focus Group.
- Benchmarking.
- Indagación a no participantes procesos anteriores.
- Estudios históricos.
- Lecciones aprendidas de ejecución de contratos anteriores.
- Internet.
- Procesos públicos. Experiencia de otras entidades.



¿CÓMO?- ESTUDIO DEL SECTOR

EL ADECUADO ESTUDIO DEL SECTOR PERMITE:

- Optimizar y ajustar el análisis de la necesidad de acuerdo con los requerimientos propios y la oferta del mercado.
- La definición acertada de los requisitos habilitantes e indicadores acordes con la necesidad.
- Potencializar la participación con reglas claras y viables



EXPERIENCIAS

¿CUÁNTO? – ESTUDIO DE PRECIOS



ARC 20, Cap. 1.numeral 4. Los estudios y documentos previos deben contener el valor estimado del contrato y la justificación del mismo.



El análisis debe incluir los precios, su comportamiento histórico y las perspectivas de cambios sobre estos. Algunas variables que pueden incidir en los precios son la variación del IPC, variación de la tasa de cambio y el cambio en los precios de materias primas.

¿CUÁNTO? - ESTUDIO DE PRECIOS

A partir de la necesidad a satisfacer, el bien o servicio requerido, el estudio del sector, el modelo de operación y demás requerimientos, se puede optar por una o varias técnicas como:

Cotizaciones.

Tamaño de la muestra,
Medidas de tendencia central (Promedio o media aritmética, Media geométrica, Media podada, Promedio acotado a Desviación estándar muestral)
Análisis Grafico (Histogramas, Otros Métodos)

Costeo Propio.

Fuentes Gremiales.

Costos Históricos Mas (Ipc, Devaluacion, Etc).

Otros Procesos.

Fuentes Públicas.



¿QUIÉN? -REQUISITOS HABILITANTES



Arc 16. Aspectos a tener en cuenta: (a) el Riesgo del Proceso de Contratación; (b) el valor del contrato objeto del Proceso de Contratación; (c) el análisis del sector económico respectivo; y (d) el conocimiento de fondo de los posibles oferentes desde la perspectiva comercial.

No debe limitarse a la aplicación mecánica de fórmulas financieras para verificar los requisitos habilitantes. Se debe evaluar la Capacidad Financiera y la Capacidad Organizacional.



CAPACIDAD FINANCIERA. Índice de liquidez, Índice de endeudamiento y razón de cobertura de intereses.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL. Rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo. Índices o valores absolutos adicionales según el objeto, naturaleza o complejidad del proceso de contratación.

¿QUIÉN? – REQUISITOS HABILITANTES ASPECTOS PRACTICOS - INDICADORES



¿QUIÉN? – REQUISITOS HABILITANTES

ASPECTOS PRACTICOS - INDICADORES

CAPACIDAD FINANCIERA

Liquidez = Activo Corriente / Pasivo Corriente.

Rentabilidad Sobre Activos = Utilidad Operacional / Pasivo Corriente.

Endeudamiento = Pasivo Total / Activo Total.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Rentabilidad Patrimonio = Utilidad Operacional / Patrimonio.

Razón Cobertura de Intereses = Utilidad Operacional / Gastos de Interés.

¿QUIÉN? – REQUISITOS HABILITANTES

ASPECTOS PRÁCTICOS

Cálculo genera. Aplicación según sector y proceso específico.

INDICADOR	PROMEDIO SIMPLE	MEDIA GEOMETRICA	MEDIANA
LIQUIDEZ	2.97	1.91	1.68
ENDEUDAMIENTO	50.60	43.82	49.97
RAZON COBERTURA DE INTERES	19.70	8.76	8.34
RENTABILIDAD PATRIMONIO	32.26	23.75	23.92
RENTABILIDAD DEL ACTIVO	15.43	10.37	12.10

¿QUIÉN? – REQUISITOS HABILITANTES

Fitch Ratings.

Sector financiero. Flujos de caja, Liquidez corto plazo, apalancamiento.

Moodys Investors Service.

Industrias de consumo. Escala y diversificación, Solidez y potencial de franquicia, rentabilidad, política financiera, Apalancamiento y cobertura.

Manufacturas. Perfil de negocios, tamaño y rentabilidad, políticas financieras, solidez financiera.

CF Iucchin.

Industria del Retail. Gestión del consumidor. (seguridad, accesibilidad, tangibilidad, respuesta y servicio), Financiero y operacionales. (rentabilidad, actividad o eficiencia y mixtos)

¿QUIÉN? REQUISITOS HABILITANTES



Comisionista de Bolsa. Volumen de negociación en relación con el portafolio

Bancos convenio de pagos masivos. Experiencia en volúmenes y cobertura.

Proveedores de alimentos. Capacidad y experiencia en suministro y distribución (no en producción).

Proveedores de papelería. Rotación de inventarios.

Contac center o vigilancia. Capital de trabajo.

SEGUIMIENTO

Importancia de la definición dentro de los requerimientos.
Medición del cumplimiento de las obligaciones contractuales.

Facilidad de ejecución.

Oportunidad de la medición.

INNOVEMOS EN LA CONTRATACIÓN





“If you can't fly, then run,
if you can't run, then walk,
if you can't walk, then crawl,
but whatever you do,
you have to keep moving forward.

— *Martin Luther King Jr.*

MUCHAS GRACIAS