 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO	Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS	Versión: 1
		Rige: 02/01/17
		Pág.: 1 de 15


“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente

1. ALCANCE

Inicia con la identificación por parte del área ejecutora, de la contratación requerida y programada en el Plan Anual de Adquisiciones del CDAV de la vigencia respectiva, y termina con el recibo a satisfacción de los bienes, obras y servicios adquiridos.

2. CONDICIONES GENERALES

- 2.1. PLANEACIÓN DE LA CONTRATACIÓN: El CDAV como entidad, al contratar bienes y servicios para garantizar el cumplimiento de su objeto social, además de invertir recursos públicos, genera empleo y desarrollo en todos los niveles y sectores de la economía. Por ello, las áreas ejecutoras como conocedoras de las necesidades de la entidad en general, deben velar porque la gestión contractual sea el fruto de la planeación, el control y el seguimiento por parte de los servidores públicos de la entidad.
- 2.2. PUBLICIDAD CONTRACTUAL: Los estudios previos deben permanecer a disposición del público durante el desarrollo del Proceso de Contratación, en aplicación del principio constitucional de publicidad de la contratación estatal, para lo cual la normativa aplicable establece que deben ser publicados en el SECOP dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a su expedición, igualmente deben ser publicados en la página web del CDAV.
- 2.3. DOCUMENTOS DEL PROCESO: Los documentos del proceso de contratación son los siguientes: (a) los estudios y documentos previos; (b) el aviso de convocatoria; (c) los pliegos de condiciones o la invitación; (d) las Adendas; (e) la oferta; (f) el informe de evaluación; (g) el contrato; y cualquier otro documento expedido por el CDAV durante el Proceso de Contratación.
- 2.4. OBLIGATORIEDAD DE LOS ESTUDIOS PREVIOS: *“En materia contractual, las entidades oficiales están obligadas a respetar y a cumplir el principio de planeación, pues resulta indispensable la elaboración previa de estudios y análisis **suficientemente serios y completos**, antes de iniciar un proceso contractual. El desconocimiento de este deber legal por parte de las entidades públicas de llevar a cabo los estudios previos, vulnera los principios generales de la contratación, en especial el de planeación y con él los de economía, transparencia, responsabilidad, selección objetiva, entre otros, que identifican las necesidades, conveniencia y la correcta escogencia del contratista.”* (Consejo de Estado, sentencia 2520-12 de octubre de 2014)

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO		Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS		Versión: 1
			Rige: 02/01/17
			Pág.: 2 de 15

“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente


- 2.5. **DOCUMENTOS ASOCIADOS:** Para la elaboración de los estudios previos, el área ejecutora cuenta como referentes, el Manual de Contratación, las Políticas de Contratación, las Buenas Prácticas de la Gestión Contractual, el Glosario Contractual, los Principios Constitucionales Aplicables en la Gestión Contractual del CDAV, así como los procedimientos e instructivos y formatos para las diferentes modalidades de selección, incorporados al Sistema Integrado de Gestión SIG.
- 2.6. **LINEAMIENTOS COLOMBIA COMPRA EFICIENTE:** La Agencia Nacional de Contratación Colombia Compra Eficiente, como ente rector del Sistema de Compra Pública de Colombia, creado por el gobierno nacional para unificar políticas que sirvan de guía para el cumplimiento de las normas de transparencia y acceso a la información pública, tiene disponible, entre otros documentos, lineamientos y guías relacionados con la contratación pública, los cuales pueden ser consultados por las entidades estatales, en la página Web www.colombiacompra.gov.co

3. DESCRIPCIÓN

A continuación, se relacionan los aspectos que se deben tener en cuenta para la formulación de los estudios previos. Los numerales que se describen coinciden con los mencionados en el formato de estudios previos, incorporado al SIG del CDAV:

3.1 DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD QUE SE PRETENDE SATISFACER

- Se requiere que en el área ejecutora se tenga claridad sobre los motivos que generan la contratación, por lo que es necesario recoger los datos históricos que tienen que ver con el entorno de la situación y que posiblemente orientarán los requisitos necesarios para la adquisición de los bienes, obras y servicios. Igualmente, en el área ejecutora se debe tener la misma claridad en cuanto a lo que sucedería si no se atiende oportunamente esa necesidad y cuáles serían las consecuencias de la evolución de la situación sin la atención requerida.
- Se debe explicar de dónde se desprende la contratación a realizar, esto es, precisar a qué proyecto del Plan Anual de Acción corresponde, y este proyecto a su vez, en qué estrategia del Plan Estratégico se encuentra. Es decir, que se debe justificar el origen de la contratación, partiendo de lo particular a lo general.

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO		Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS		Versión: 1
			Rige: 02/01/17
			Pág.: 3 de 15

“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente

- c) También se debe describir porqué es necesario realizar la contratación, que tipo de contribución puede traer ésta a la atención de la necesidad y cuál es el bien o provecho que esta contratación traería para la entidad y/o el objetivo del proyecto específico.
- d) La descripción de la necesidad que se pretende satisfacer con la contratación requerida, es fundamental en la estructuración del estudio previo, pues será de la correcta descripción de la necesidad que se pueda identificar la o las soluciones a la misma y que deberán tener total correlación con el objeto y las obligaciones a contratar. El estructurador deberá tener en cuenta al momento de describir la necesidad, el objetivo que persigue la entidad con la futura compra; qué se busca con esta. Es decir, qué se pretende satisfacer con la contratación a realizar.
- e) No se debe confundir la necesidad con el bien o servicio a contratar, para lo cual es pertinente preguntarse: Que se necesita; para que se necesita y porque se necesita, haciendo mención de las posibles opciones existentes para el logro del objetivo.


3.2. ANÁLISIS DEL SECTOR

El análisis del sector es necesario en los procesos de contratación, hace parte de la planeación del Proceso de Contratación y materializa los principios constitucionales de planeación, de responsabilidad y de transparencia. La modalidad de selección del Proceso de Contratación no es relevante para determinar la procedencia o no del análisis del sector.

Las áreas ejecutoras, luego de conocer su necesidad y de identificar los bienes, obras o servicios que la satisfacen, está en capacidad de definir el sector o mercado al cual pertenecen tales bienes, obras o servicios y hacer el análisis correspondiente. El análisis del sector ofrece herramientas para establecer el contexto del Proceso de Contratación, identificar algunos de los Riesgos, determinar los requisitos habilitantes y la forma de evaluar las ofertas. El análisis del sector debe cubrir tres áreas:

3.2.1. Aspectos generales

El área ejecutora debe revisar los aspectos generales del mercado del bien, obra o servicio que sean relevantes en el Proceso de Contratación, los cuales pueden tener un alcance local, regional, nacional o internacional, dependiendo del Proceso de Contratación:

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO		Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS		Versión: 1
			Rige: 02/01/17
			Pág.: 4 de 15


“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente

- a) *Análisis de económico:* El área ejecutora debe realizar análisis de los siguientes datos: (1) productos incluidos dentro del sector; (2) agentes que componen el sector; (3) gremios y asociaciones que participan en el sector; (4) cifras totales de ventas; (5) perspectivas de crecimiento, inversión y ventas; (6) variables económicas que afectan el sector como inflación, variación del SMMLV y la tasa de cambio; (7) cadena de producción y distribución; (8) materias primas necesarias para la producción y la variación de sus precios; y (9) dinámica de importaciones, exportaciones y contrabando, en caso de que aplique.
- b) *Análisis técnico:* Se requiere que el área ejecutora conozca cuáles son las condiciones técnicas y tecnológicas del objeto del Proceso de Contratación, incluyendo: 1) cambios tecnológicos; 2) amplitud de la oferta de características de los productos; 3) especificaciones de calidad; 4) condiciones especiales para la entrega (cadenas de frío, sistemas de vigilancia, etc.) y 5) tiempos de entrega.
- c) *Análisis regulatorio:* El área ejecutora debe identificar la regulación aplicable al objeto del Proceso de Contratación, tanto la que influye en el mercado del bien, obra o servicio, como la que regula la actividad de los proveedores y compradores de manera particular, incluyendo regulaciones de mercado, de precios, ambientales, tributarias y de cualquier otro tipo, así como las modificaciones recientes a tales regulaciones y el impacto en su aplicación. También debe estudiar si en el sector hay Normas Técnicas Colombianas, acuerdos o normas internacionales aplicables y autoridades regulatorias o de vigilancia.

3.2.2. Estudio de la oferta

En el estudio de la oferta, el área ejecutora debe contestar, entre otras, las siguientes preguntas:

- a) *¿Quién vende?:* Se debe identificar los proveedores en el mercado del bien, obra o servicio, así como sus principales características como tamaño empresarial, ubicación, esquemas de producción y comportamiento financiero. Esta identificación permite determinar posibles Riesgos de colusión (*Acuerdo ilícito entre oferentes para elevar los precios o disminuir la calidad de bienes, obras o servicios que la Entidad pretende adquirir mediante un proceso competitivo.*) y también establecer el poder de negociación de los proveedores, el cual está relacionado con el número de competidores presentes en el mercado y las participaciones de cada uno en el mercado. Mientras menos proveedores hay, mayor es el poder de negociación de cada uno de ellos. Esto

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO	Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS	Versión: 1
		Rige: 02/01/17
		Pág.: 5 de 15

“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente


puede traducirse en precios más altos o condiciones menos favorables para la Entidad.

Para identificar los posibles proveedores es recomendable utilizar bases de datos e información del Sistema de Información y Reporte Empresarial - SIREM- (*Este sistema contiene la información suministrada por las sociedades del sector real que están sometidas a la inspección, vigilancia y control de la Superintendencia de Sociedades*); las bases de datos de las Cámaras de Comercio y de los gremios; y cualquier otro sistema de información empresarial o sectorial disponible en el mercado. Estas bases de datos permiten conocer la información financiera del sector y de algunos de sus miembros en particular, para que la Entidad pueda establecer los requisitos habilitantes y demás condiciones del Proceso de Contratación, teniendo en cuenta las condiciones generales del sector.

- b) ***¿Cuál es la dinámica de producción, distribución y entrega de bienes, obras o servicios?***: El área ejecutora al determinar los partícipes en la producción, comercialización y distribución de los bienes puede mejorar la eficiencia y la economía de las adquisiciones, disminuyendo en algunos casos el número de intermediarios. Para ello debe conocer el proceso de producción, distribución y entrega de los bienes, obras o servicios, los costos asociados a tales procesos, cuáles son las formas de distribución y entrega de bienes o suministro del servicio. así mismo debe identificar cuál y cómo es el proceso del bien, obra o servicio hasta llegar al usuario final, el papel que juegan los potenciales oferentes en esa cadena y el ciclo de vida del bien, obra o servicio.

La información necesaria para realizar este análisis puede encontrarse en distintas fuentes, tales como las mencionadas en el literal anterior. Asimismo, la comunicación previa, abierta, directa y reglada con los posibles proveedores es fundamental para contextualizar el análisis del sector económico y para comprender la información financiera que ofrecen los sistemas de información. Si la información requerida no está disponible en los sistemas de información, los mismos proveedores pueden ser la fuente de estos datos.

El área ejecutora no tiene que buscar la información financiera de todos proponentes que ofrecen el bien, obra o servicio. Basta con un subconjunto de estos, es decir una muestra que sea representativa y permita visualizar las características del sector. El análisis debe incluir los precios, su comportamiento histórico y las perspectivas de cambios sobre estos.

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO	Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS	Versión: 1
		Rige: 02/01/17
		Pág.: 6 de 15

“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente

3.2.3. Estudio de la demanda


El área ejecutora debe recopilar en el estudio de la demanda la información que le permita responder las siguientes preguntas:

- a) **¿Cómo ha adquirido la entidad en el pasado este bien, obra o servicio?** La entidad debe analizar el comportamiento de sus adquisiciones anteriores del bien, obra o servicio, teniendo en cuenta: (1) Modalidad de selección del contratista. (2) Objeto del contrato. (3) Cantidad del bien, obra o servicio. (4) Autorizaciones, permisos y licencias requeridas para su ejecución.

Cuando el contrato incluye diseño y construcción, se deben tener en cuenta: (1) Los documentos técnicos para el desarrollo del proyecto. (2) Valor de los contratos y forma de pago. (3) Número de contratos suscritos para el efecto y vigencias de los mismos. (4) Presupuesto con cargo al cual han sido ejecutados los contratos (inversión o funcionamiento) y si ha habido lugar a vigencias futuras. (5) Oferentes que han participado en los procesos de selección y contratistas. (6) Comportamiento de los contratistas e imposición de sanciones. (7) Condiciones de pago establecidas en los contratos. (8) Cronogramas. (9) Tiempos y lugares de entrega acordados. (10) Garantías exigidas y siniestros.

- b) **¿Cómo adquieren las entidades estatales y las empresas privadas este bien, obra o servicio?** En el estudio de demanda Colombia Compra Eficiente sugiere identificar y analizar los Procesos de Contratación de entidades estatales que han adquirido en el pasado el bien, obra o servicio para extraer las mejores prácticas e información pertinente para el Proceso de Contratación. Para el efecto, el Sistema Electrónico de Contratación Pública –SECOP– ofrece la posibilidad de consultar Procesos de Contratación de otras entidades estatales en los cuales la entidad puede observar entre otros aspectos, las especificaciones técnicas, requisitos habilitantes, método de evaluación de ofertas y las modalidades de contratación utilizadas.

Esta información se puede observar en los pliegos de condiciones, adendas, observaciones a los pliegos, actas de evaluación, contratos y demás Documentos del Proceso. No obstante, para la consulta y empleo de la información, la entidad no debe copiar mecánicamente la información de otros Procesos de Contratación y debe tener en cuenta que hay una buena práctica cuando en el Proceso de Contratación hubo competencia de ofertas, el contratista cumplió con el objeto del contrato oportunamente y en los términos acordados y la ciudadanía recibió el bien, obra o servicio.

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO	Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS	Versión: 1
		Rige: 02/01/17
		Pág.: 7 de 15

“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente


La información histórica de la demanda es importante para definir ciertos puntos respecto al conocimiento particular de la necesidad a contratar, proveedor y precio de adquisición. Para el efecto el área ejecutora debe: (1) tener claro las cantidades que requiere comprar, en caso de ser un monto, o saber si las aproximaciones históricas muestran que ha tenido que hacer adiciones para suplir la demanda o si por el contrario la demanda ha sido sobrestimada; y (2) saber cómo ha escogido a los proveedores en caso que el bien, obra o servicio haya sido contratado anteriormente. El área ejecutora debe indagar sobre el desempeño de estos proveedores y preguntarse si existen varios proveedores que puedan satisfacer la necesidad y atender la demanda en el lugar donde es requerida. Por último, el área ejecutora debe conocer si el precio que ha pagado por el bien, obra o servicio en diferentes momentos ha sido constante teniendo en cuenta la inflación, variación de la tasa de cambio o los precios de las materias primas. El análisis de esta información histórica proporciona a la entidad herramientas para tomar mejores decisiones de compra.

Igualmente, Colombia Compra Eficiente recomienda a las entidades estatales revisar cómo contratan las empresas del sector privado los mismos bienes, obras y servicios en condiciones de volumen, cantidad y calidad comparables.

3.2.4. Análisis del sector en procesos de mínima cuantía

En esta modalidad de selección no es necesario hacer un estudio extensivo de las condiciones generales de los potenciales oferentes. En estos casos, es necesario revisar las condiciones particulares de otros Procesos de Contratación similares, acopiar información suficiente de precios, calidad, condiciones y plazos de entrega con otros clientes del proveedor públicos o privados, solicitar información a los proveedores, verificar la idoneidad de los mismos y plasmar tal información en los documentos soporte de los estudios previos, siempre con el propósito de que la decisión de negocio sea adecuada y garantice la satisfacción de la necesidad de la entidad, cumpliendo los objetivos de eficiencia, eficacia y economía y buscando promover la competencia.

Si a pesar de tratarse de un Proceso de Contratación de mínima cuantía, el objeto a contratar es muy importante para la entidad (por ejemplo, software crítico para la actividad misional) o si los riesgos exigen un tratamiento especial como en el caso que se ofrezcan comúnmente en el mercado plazos largos de entrega del bien, obra o servicio, el análisis de sector debe agregar mayor información general y detallada de los potenciales proveedores y el sector.

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO		Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS		Versión: 1
			Rige: 02/01/17
			Pág.: 8 de 15

“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente


3.2.5. Análisis del sector en procesos de contratación directa

En la contratación directa, el análisis del sector debe tener en cuenta el objeto del Proceso de Contratación, particularmente las condiciones del contrato, como los plazos y formas de entrega y de pago. El análisis del sector debe permitir a la entidad sustentar su decisión de hacer una contratación directa, la elección del proveedor y la forma en que se pacta el contrato desde el punto de vista de la eficiencia, eficacia y economía.

En un contrato de prestación de servicios profesionales, el análisis del sector depende del objeto del contrato y de las condiciones de idoneidad y experiencia que llevan a contratar a la persona natural o jurídica que está en condiciones de desarrollar dicho objeto. Por ejemplo, si se trata de la contratación de un abogado para llevar un proceso judicial, en los estudios previos debe quedar consignado un análisis sobre la necesidad de contratar el servicio y las condiciones de los Procesos de Contratación que ha adelantado en el pasado para contratar ese tipo de servicios, teniendo en cuenta plazos, valor y forma de pago.

Siguiendo el ejemplo, en un Proceso de Contratación para la representación judicial de la entidad, no será necesario realizar un estudio de la oferta y la demanda del sector de la prestación de servicios legales con particularidades sobre tipos, precios, calidades y cantidades de la oferta y la demanda. Lo que requiere hacer es una reflexión teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

(1) ¿La entidad requiere una firma de abogados o una persona natural con tarjeta profesional? Esta reflexión debe cubrir aspectos legales y organizacionales. (2) ¿Cuál es la experiencia que requiere quien presta el servicio de acuerdo con la complejidad del caso? Esta reflexión debe cubrir aspectos comerciales, técnicos y de análisis de Riesgo. (3) ¿La entidad ha contratado recientemente los servicios profesionales requeridos? ¿Cuál fue el valor del contrato y sus condiciones? ¿La necesidad de la entidad fue satisfecha con los Procesos de Contratación anteriores? Esta reflexión debe cubrir aspectos legales, comerciales, financieros, organizacionales, técnicos y de análisis de Riesgo. (4) El tipo de remuneración recomendada para la prestación de servicios objeto del Proceso de Contratación y el motivo por el cual la entidad escoge ese tipo de remuneración desde la economía, la eficiencia y la eficacia del Proceso de Contratación. Es decir, si la remuneración es: (a) un valor mensual fijo; (b) un valor por hora trabajada y el prestador del servicio factura el número de horas trabajadas; (c) un valor por la hora trabajada y un tope en el número de horas mensuales o totales; (d) cuota Litis; o (5) una combinación de las anteriores.

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO		Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS		Versión: 1
			Rige: 02/01/17
			Pág.: 9 de 15

“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente

Para establecer el monto de los honorarios para la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión se deben tener en cuenta los establecidos en la tabla de honorarios de la entidad para la vigencia respectiva.

Igualmente en las áreas ejecutoras se debe tener en cuenta que los contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión tienen un carácter excepcional, por tanto, la finalidad de esos contratos no es el cumplimiento propiamente dicho de las funciones administrativas o públicas a cargo de la entidad contratante, sino valerse de un apoyo o colaboración en el cumplimiento de actividades comprendidas dentro del ámbito funcional de la entidad para suplir actividades o labores relacionadas con la administración o funcionamiento, o para desarrollar actividades especializadas que, por alguna razón, la entidad no puede asumir con el personal de planta. Por lo mismo, la vigencia del contrato es temporal y, por lo tanto, su duración debe ser por tiempo limitado y el indispensable para ejecutar el objeto contractual convenido.


3.3. PERMISOS, AUTORIZACIONES Y LICENCIAS REQUERIDAS

El área ejecutora debe adjuntar a los estudios previos, las autorizaciones, permisos y licencias requeridas para la ejecución, del contrato que se pretende celebrar, identificadas en el desarrollo del análisis del sector.

3.4. OBJETO DEL CONTRATO Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS

a) **OBJETO DEL CONTRATO:** Por objeto del contrato debe entenderse la prestación y por esta, la actividad que el contratista se compromete a realizar de manera general. Su descripción debe iniciarse con el verbo que represente la actividad principal que el contratista va a realizar en virtud del contrato. Este debe ser conciso, debe ser tan específico como se haya descrito la necesidad y debe ser el punto central entre esta y las obligaciones como solución a la misma. El objeto del contrato debe describir con precisión la prestación (acción) principal a cargo del contratista y la obra, el bien o el servicio que contratará la entidad, con sus especificaciones esenciales. La formulación de un objetivo tiene cuatro partes:

1. un verbo en modo infinitivo
2. un ¿qué cosa?
3. un ¿cómo?
4. un ¿para qué?

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO		Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS		Versión: 1
			Rige: 02/01/17
			Pág.: 10 de 15

“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente

Ejemplo:

1. Determinar (**verbo en modo infinitivo**)
2. El número de vehículos existentes en los patios oficiales vinculados a un proceso judicial (**¿qué cosa?**)
3. Mediante la revisión de las órdenes de inmovilización (**¿cómo?**)
4. Para ubicarlos en patios especiales dada su condición de material probatorio en cadena de custodia (**¿para qué?**)


REDACCIÓN FINAL DEL OBJETO DEL CONTRATO: Determinar el número de vehículos existentes en los patios oficiales vinculados a un proceso judicial, mediante la revisión de las órdenes de inmovilización, para ubicarlos en patios especiales dada su condición de material probatorio en cadena de custodia.

- b) **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:** Aquí se enlistan las actividades específicas (concretas, esenciales) que debe desarrollar el contratista para cumplir con el objeto del contrato (sin mencionar los detalles). No se incluirán las obligaciones específicas del contrato. Los objetivos específicos deben enfocarse a la solución de la necesidad identificada en el área ejecutora.

Los objetivos específicos deben ser realistas, medibles, congruentes y coherentes con el objeto del contrato. Debe evitarse una redacción subjetiva de los objetivos específicos, esto es que su redacción debe permitir al supervisor del contrato y al contratista, precisar con exactitud, el qué, cómo, cuándo, dónde y a quién, en relación con la calidad, requisitos, condiciones y oportunidad del producto final esperado en cumplimiento del objeto del contrato.

Cada objetivo específico debe generar una respuesta, cada respuesta debe acreditar un resultado, ese resultado apunta al cumplimiento del objeto del contrato y este a su vez a la solución o atención de la necesidad del área ejecutora.

PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS		
VERBO	CÓMO	FINALIDAD
Establecer	Mediante	Mejorar
Identificar	A través	Proponer
Registrar	Utilizando, etc.	Controlar
Apoyar	Etc.	Adelantar
Diseñar	Etc.	Confecionar
Asesorar		Presentar
Representar		Atender
Realizar		Resolver

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO		Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS		Versión: 1
			Rige: 02/01/17
			Pág.: 11 de 15

“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente

3.5. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y SU JUSTIFICACIÓN

El área ejecutora debe describir aquí la forma como calculó el presupuesto oficial o valor estimado del contrato y soportarlo. Para esto deberá elaborar un presupuesto detallado que incluya todos los aspectos necesarios para la ejecución del contrato.

Después de identificar la necesidad del bien, servicio u obra que se quiere contratar y determinadas las características técnicas dentro del Anexo Técnico, se procede a calcular el valor estimado del contrato a partir del Estudio de Mercado, indicando con precisión las variables consideradas para calcular el presupuesto de la respectiva contratación, y el de los posibles costos asociados al mismo.

3.5.1. Estudio de mercado

El Estudio de Mercado se debe adjuntar como soporte de los estudios previos, junto con los soportes de las invitaciones a cotizar que el área ejecutora haya remitido para efectos de establecer el presupuesto oficial del proceso de contratación. Para la elaboración del estudio de mercado se deben tener en cuenta las siguientes fuentes de consulta:

a) Cotizaciones y/o consultas de precios

Las áreas ejecutoras deben solicitar cotizaciones y/o consultas de precio del bien o servicio que se contratará, para poder comparar las tendencias y comportamientos de precios que ofrece el mercado. Estas cotizaciones deben tener una misma estructura de especificaciones técnicas, de tal forma que se pueda facilitar la comparación de datos y así evitar las dispersiones en precios de las cotizaciones y consultas de precio.

El estudio de mercado permite establecer el valor aproximado del contrato a partir del conocimiento del comportamiento de la oferta de un bien o servicio que necesita el CDAV para su funcionamiento o para cumplir sus objetivos estratégicos, para lo cual el área ejecutora podrá utilizar medios como:

- 1 Informes intersectoriales o,
- 2 Valores históricos, consultando las contrataciones realizadas por la entidad en vigencias anteriores o,
- 3 Estudios de mercado que se hayan hecho en la entidad para otros procesos de contratación o,
- 4 Ofertas de anteriores procesos de contratación o,
- 5 Consultas de precios en Gran Almacén de establecimientos señalados por la Superintendencia de Industria y Comercio o,

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO		Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS		Versión: 1
			Rige: 02/01/17
			Pág.: 12 de 15

“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente

- 6 Consultando en entidades que hayan adquirido un bien o servicio, de iguales o similares características y,
- 7 Las cotizaciones que posibles oferentes envían a la entidad.

Las solicitudes de cotización deberán contener los requerimientos técnicos mínimos de los bienes o servicios a contratar, los cuales deberán establecerse en igualdad de condiciones para todos los posibles cotizantes de manera clara y puntual. El valor estimado del contrato deberá establecerse con fundamento en el promedio que arrojen como mínimo tres (3) cotizaciones. En caso que no se logre por parte del área solicitante obtener como mínimo tres (3) cotizaciones, en razón a que los invitados no remitieron cotización, se deberán adjuntar las constancias con las cuales se evidencie la solicitud de cotización efectuada y si es posible la respuesta negativa por parte del invitado a cotizar.


Las invitaciones a cotizar podrán ser remitidas vía correo electrónico, o radicadas directamente en el establecimiento de comercio del proveedor del bien, servicio u obra, para el efecto, el área solicitante deberá dejar constancia del envío y recibo por parte de la persona natural o jurídica a la cual se haya hecho extensiva dicha solicitud de cotización.

b) Otras formas de realizar el estudio de mercado

Hay aspectos dentro del análisis del estudio de mercado en los que se debe hacer consultas e investigaciones más profundas y especializadas, pues el comportamiento de la economía incide en las tendencias alcistas y bajistas en los precios de los bienes; por ello se debe consultar los sectores de la economía en los que se encuentran relacionados algunos de los bienes y servicios objeto de la contratación. En estos casos el área ejecutora podrá utilizar otros métodos para calcular el valor de la contratación, siempre que en él se muestre la forma y el detalle de las variables utilizadas para hallar el valor de la contratación.

3.5.2. Método para obtener el valor estimado del contrato

Se debe realizar un cuadro resumen que incluya: 1. las cotizaciones o consultas de precio, (mínimo tres) de las cuales se obtendrá una media geométrica y 2. Si el bien, servicio u obra pública se contrató en años anteriores, deberá incrementarse en el porcentaje del Índice de Precios al Consumidor (IPC) de la vigencia. Con esta información se obtiene la media geométrica.

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO		Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS		Versión: 1
			Rige: 02/01/17
			Pág.: 13 de 15

“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente

3.6. CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL BIEN O SERVICIO A CONTRATAR – ANEXO TÉCNICO

El área ejecutora debe elaborar y anexar a los estudios previos, el correspondiente anexo técnico, el cual debe contener las características y especificación o condiciones técnicas, exigencias y procedimientos a emplear y aplicar en relación al bien, obra o servicio requerido.

Para los contratos de Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión no debe diligenciarse el Anexo Técnico.

3.7. DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL QUE RESPALDA LA CONTRATACIÓN

El área ejecutora debe tener en cuenta que para iniciar el proceso de contratación debe contar previamente con el certificado de disponibilidad presupuestal respectivo, para garantizar el principio de legalidad, es decir, la existencia del rubro y la apropiación presupuestal suficiente para atender un gasto determinado. En este componente de los estudios previos se deberá consignar el número del CDP correspondiente e incluirlo como documento anexo al mismo.

3.8. FORMA DE PAGO Y PLAZO DE EJECUCIÓN

Deberá establecerse de acuerdo con las características de plazo, valor total del contrato, cronograma y grado de avance de ejecución del contrato. Aquí se deberá establecer el número de pagos a realizar, la periodicidad de los mismos y su valor. En el evento que se programe un pago en calidad de anticipo, este debe estar debidamente justificado y deberá existir el plan de inversión a realizar con él.

El plazo debe ser proporcional a las obligaciones a ejecutar y debe obedecer a un análisis técnico en el que se tengan en cuenta absolutamente todos los factores que influyen en la ejecución del contrato a suscribir.

3.9. FUNDAMENTOS JURÍDICOS QUE SOPORTAN LA MODALIDAD DE SELECCIÓN

Para este componente de los estudios previos, el área ejecutora deberá tener en cuenta lo consignado en el Capítulo II del Manual de Contratación del CDAV.

3.10. MODALIDAD Y CRITERIOS DE SELECCIÓN

De acuerdo con la modalidad de selección utilizada, se deberá describir las características tanto jurídicas como técnicas y financieras (las que apliquen)

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO	Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS	Versión: 1
		Rige: 02/01/17
		Pág.: 14 de 15

“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente requeridas para ejecutar el futuro contrato. Las mismas deben ser proporcionales y estar acorde con el objeto y obligaciones que se van a ejecutar.

Entre estas características se encuentran: Requisitos habilitantes de tipo jurídico, requisitos habilitantes de experiencia (general y específica), de capacidad financiera, de capacidad organizacional, de capacidad administrativa y operacional.

Para el caso de procesos de selección diferentes al de mínima cuantía, se deberán describir los criterios con los cuales se evaluarán las propuestas presentadas, para lo cual se deberá asignar puntajes a los criterios de evaluación de económico, de calidad y de incentivo a la industria nacional, etc. En todo caso, los criterios de selección del contratista deberán orientarse a seleccionar la oferta más favorable para la entidad.

3.11. ANÁLISIS DE RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO


Para elaborar este capítulo de los estudios previos, el área ejecutora deberá tener en cuenta detalladamente lo consignado en el Manual para la Identificación y Cobertura del Riesgo en los Procesos de Contratación que ha elaborado y puesto a disposición del público, la Agencia Nacional de Contratación Pública, Colombia Compra Eficiente.

3.12. ANÁLISIS QUE SUSTENTA LA EXIGENCIA DE GARANTÍAS DESTINADAS A QUE AMPAREN LOS PERJUICIOS DE NATURALEZA CONTRACTUAL O EXTRA CONTRACTUAL

En este capítulo, el área ejecutora deberá identificar las garantías que se exigirán de acuerdo con las características del contrato a suscribir. Este análisis debe estar en consonancia con el análisis de riesgos que se ha elaborado previamente, y deberá conducir a mitigar los riesgos que son susceptibles de cubrimiento por parte de las aseguradoras y que le han sido asignados al contratista. Para tal efecto se deberá tener en cuenta lo contenido en la Guía de garantías en Procesos de Contratación de Colombia Compra Eficiente.

3.13. SUPERVISOR DEL CONTRATO

Se deberá sugerir en los estudios previos, un supervisor que reúna las condiciones de idoneidad y de experiencia requeridas para ejercer las funciones inherentes a tal designación, teniendo en cuenta para ello las políticas de contratación del CDAV, incorporadas al SIG. En el caso en que se considere, por la complejidad del contrato a suscribir, que exista más de un supervisor, se deberá

 Centro de DIAGNOSTICO AUTOMOTOR del Valle Ltda.	INSTRUCTIVO	Código: IT-GJ-01
	ELABORACIÓN DE ESTUDIOS PREVIOS	Versión: 1
		Rige: 02/01/17
		Pág.: 15 de 15

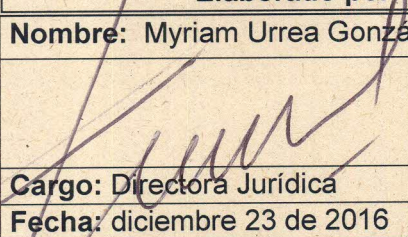
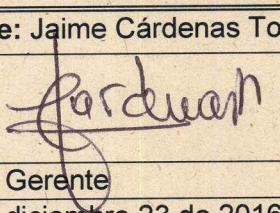
“No se trata de gastar menos, se trata de gastar bien”, Colombia Compra Eficiente

dejar constancia en el estudio previo de tal necesidad y sugerir en este caso a quienes se considere necesario.

3.14. RESPONSABLE DE ELABORACIÓN Y FECHA

En el documento estudios previos, siempre deberá quedar consignado el nombre servidor público que lo ha elaborado. Toda vez que los estudios previos y los documentos anexos y/o soporte deben ser objeto de estudio de legalidad por parte de la Dirección Jurídica, para efectos de la publicación en el SECOP, el área ejecutora procederá a colocar la fecha de los estudios previos, una vez cuente con el concepto jurídico favorable, teniendo siempre en cuenta que la publicación debe realizarse dentro de los tres (3) días siguientes a la fecha de los estudios previos.

4. VALIDACIÓN DOCUMENTAL

Elaborado por:	Autorizado por:
Nombre: Myriam Urrea González	Nombre: Jaime Cárdenas Tobón
	
Cargo: Directora Jurídica	Cargo: Gerente
Fecha: diciembre 23 de 2016	Fecha: diciembre 23 de 2016

