Cámara de Comercio de Cali

# ¿Cómo prepararse para licitar con el Estado?

# Introducción

El Estado colombiano es el mayor cliente que una empresa puede tener porque constantemente requiere de bienes, obras y servicios en un gran universo de categorías y cuenta con el presupuesto para efectuar estas compras.

Por esto, los procesos de licitación con el Estado se convierten en una gran oportunidad de crecimiento económico para las compañías, especialmente en esta época en la que los esfuerzos se concentran en la reactivación económica.

Además, en ciudades como Cali actualmente se les apuesta a las compras sostenibles, es decir a los negocios con proveedores que generan un mayor impacto social y disminuyen su impacto negativo en el medio ambiente.

Es decir que, a través de las compras estatales, ahora también se busca apalancar los negocios de triple impacto, en línea con una tendencia mundial que responde a las necesidades de la región.

¿Qué deben tener en cuenta las empresas, especialmente las micro, pequeñas y medianas, interesadas en contratar con el Estado? ¿A qué beneficios tienen acceso y a qué retos se exponen?

Conoce aquí los principales conceptos que debes tener en cuenta en tu negocio para convertirte en proveedor del Estado y, de esta forma, darle un impulso a tu compañía.

## Tabla de contenido


Introducción ...2

Plan Anual de Adquisiciones (PAA) ...3

SECOP: Sistema Electrónico de Contratación Pública ...5

SECOP II: la plataforma que facilita los negocios ...6

Registro Único de Proponentes, clave para contratar con el Estado ...7

Tienda Virtual del Estado: beneficios de la agregación de demanda ...8

Oportunidades en Cali para potenciales proveedores del Estado ...10

Compras públicas sostenibles, apuesta de la capital del Valle del Cauca ...11

Consejos de empresarios para contratar con el Estado ...12

# Plan Anual de Adquisiciones (PAA)

Con el fin de planear los procesos de contratación que gestionarán en cada vigencia, las entidades estatales deben usar el Plan Anual de Adquisiciones (PAA). Esta es una herramienta de planeación que les permite identificar, registrar, programar y divulgar al mercado de manera oportuna las necesidades que tienen de adquirir bienes, obras y servicios.

Este plan contiene la lista de compras que realizarán cada mes durante un año. Debe diseñarse con base en los fines u objetivos que se tracen dichas entidades para esa vigencia, que a su vez deben constar en su plan de acción, y de acuerdo con los recursos presupuestales con los que cuenten.

El PAA, igualmente, permite a los potenciales proveedores conocer información útil sobre las compras que las diferentes entidades estatales planean realizar y que corresponden a temas de su interés. De esta forma, ellos pueden participar de las adquisiciones que hace el Estado y aprovechar las ventajas que esto representa en términos de apertura de mercados y aumento de las ventas.

# Plan Anual de Adquisiciones (PAA)

Aunque el PAA, como su nombre lo indica, corresponde a las compras que cada entidad estatal realiza durante un año, es posible modificarlo en caso de que se presente alguna de las siguientes situaciones:

- Ajustes en los cronogramas de adquisición, valores, modalidad de selección u origen de los recursos.
- Incluir obras, bienes y/o servicios que no estaban contemplados en el plan inicial.
- Excluir obras, bienes y/o servicios que estaban contemplados en el plan inicial.
- Modificar el presupuesto anual de adquisiciones.

Cabe aclarar que el hecho de que se establezca un PAA no obliga a las entidades estatales a efectuar los procesos de adquisición que se contemplan en él, pues su naturaleza es informativa, por lo que las adquisiciones pueden ser canceladas, revisadas o modificadas.

Principios que rigen la contratación pública, según la Ley 80 de 1993:

1. Transparencia
2. Economía
3. Responsabilidad

# SECOP: Sistema Electrónico de Contratación Pública

Una vez han establecido su PAA, las entidades estatales deben cargarlo en el SECOP II. Este es uno de los componentes del Sistema Electrónico de Contratación Pública, administrado por Colombia Compra Eficiente, al que también pertenecen el SECOP I y la Tienda Virtual del Estado Colombiano.

El SECOP I es una plataforma diseñada exclusivamente para la publicación de la información derivada de los procesos de contratación.

El SECOP II es una versión mejorada del SECOP I. Se trata de una plataforma transaccional que permite la publicación de toda la información relacionada con los procesos de contratación con el Estado, en línea y en tiempo real.

Gracias a esta plataforma, hoy es más sencilla la interacción entre las entidades estatales y sus potenciales proveedores porque les permite a ambos abrir sus propias cuentas y asociar a ellas a los usuarios que, en su interior, se encargan de los procesos de contratación con el Estado para que los lleven a cabo.

**33 %**

de la contratación pública en Colombia se hace a través de SECOP II. Las operaciones pasaron de $ 26 billones en 2019 a $ 54 billones en 2020.

# SECOP II: la plataforma que facilita los negocios

## Entidades estatales:

A través de SECOP II, las entidades estatales no solo pueden cargar su PAA, sino actualizarlo, evaluar las propuestas de las empresas que licitan y adjudicar sus procesos de contratación.

## Empresas o potenciales proveedores:

Los proveedores pueden encontrar oportunidades de negocio al consultar los PAA, enviar sus ofertas en tiempo real, hacer comentarios sobre los procesos de selección y hacer seguimiento en línea a cada uno.

## Datos clave para mipymes que quieren licitar con el Estado:

- Para crear su usuario en el SECOP II, los potenciales proveedores solo deben tener capacidad jurídica para participar en el sistema de compras públicas, es decir, ser personas mayores de edad y empresas legalmente constituidas. No se requiere tener un mínimo de existencia. Además, deben cumplir con las exigencias de los procesos a los que quieran acceder.
- Con el fin de incentivar la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en los procesos de contratación con el Estado, se promulgó el Decreto 1082 de 2015. Este establece que las entidades estatales deben limitar a las mipyme nacionales con mínimo un año de existencia las convocatorias en las modalidades de licitación pública, selección abreviada y concurso de méritos cuando el valor del proceso sea inferior a US$ 125.000. Esto también aplica cuando se reciban tres solicitudes de mipymes con la misma condición requiriendo su participación.

# Registro Único de Proponentes, clave para contratar con el Estado

Estar inscritas en el Registro Único de Proponentes (RUP) es otro de los requisitos clave que las empresas deben cumplir para contratar con el Estado. Este es un registro público de orden legal en el cual figuran quienes aspiran a celebrar contratos con las entidades estatales.

Las Cámaras de Comercio son las encargadas de llevar este registro, así como de realizar las acciones de renovación, actualización o cancelación. En él consta información relacionada con la experiencia, capacidad jurídica, capacidad financiera y de organización de cada proponente.

En consecuencia, las Cámaras de Comercio deben verificar y certificar los siguientes requisitos habilitantes:

1. **Experiencia:** contratos celebrados previamente por el proponente.
2. **Capacidad jurídica:** para prestar los bienes, obras o servicios que ofrecerá y para celebrar contratos, en caso del representante legal.
3. **Capacidad financiera:** índice de liquidez, índice de endeudamiento, razón de cobertura de intereses.
4. **Capacidad organizacional:** rendimiento de las inversiones y eficiencia en el uso de activos del interesado, rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo.

# Tienda Virtual del Estado: beneficios de la agregación de demanda

La Tienda Virtual del Estado Colombiano, por otro lado, es la plataforma de comercio electrónico del SECOP a través de la cual las entidades estatales pueden hacer compras mediante los instrumentos de agregación de demanda y en grandes superficies.

Es decir que pueden comprar bienes y servicios de características técnicas uniformes y de común utilización.

Para que estas transacciones se lleven a cabo existen los acuerdos marco de precios. Estos son contratos establecidos entre Colombia Compra Eficiente, como representante de los compradores públicos, y uno o más proveedores para negociar bienes, obras o servicios estandarizados.

Estos contratos ofrecen a las entidades estatales facilidad, rapidez y la oportunidad de obtener buenos precios por los bienes, obras o servicios que necesitan adquirir.

Paralelamente, la tienda cuenta con un catálogo de bienes de todas las grandes superficies que deseen incluir sus productos ahí. Estos pueden ser comprados hasta por el valor de su mínima cuantía.

# Tienda Virtual del Estado: beneficios de la agregación de demanda

Gracias a la Tienda Virtual del Estado Colombiano, las entidades estatales pueden registrarse y generar órdenes de compra a los proveedores. Estos, por su parte, pueden recibir y consultar órdenes de compra que les han hecho, generar cotizaciones y enviar facturas.

Por eso, en la actualidad, este e-commerce se convierte en una fuente de oportunidades de negocio para el sector empresarial, su reactivación económica y la generación de empleo.

## Mercado potencial

En los próximos dos años, por medio de esta plataforma, los empresarios podrán vender a entidades estatales bienes, obras o servicios por $6 billones.

## Crecimiento anual

En 2019 se hicieron 9.000 órdenes de compra por $2,6 billones. En 2020 se registraron más de 18.000 órdenes de compra por $3 billones.

**446**

entidades del Estado habían hecho compras a través de la Tienda Virtual antes de finalizar 2020, es decir en sus primeros ocho meses de operación.

**45 %**

de las transacciones que se hacen a través de la tienda corresponden a entidades territoriales, que no están obligadas a usarla.

# Oportunidades en Cali para potenciales proveedores del Estado

En la capital del Valle del Cauca, los empresarios pueden contratar con entidades como la Alcaldía de Cali.

Para hacerlo, deben cumplir con requisitos como ser personas naturales o jurídicas legalmente constituidas, no estar inhabilitados ni tener antecedentes judiciales, disciplinarios ni fiscales. Adicionalmente, se requiere que cumplan con los requisitos específicos de cada proceso licitatorio.

Los procesos de contratación que adelanta la entidad se publican en SECOP II. Por lo tanto, los potenciales proveedores deben estar registrados en este portal.

El Departamento Administrativo de Contratación Pública es el organismo encargado de formular y ejecutar las políticas relacionadas con la contratación pública en la ciudad. Así mismo, la Subdirección de Gestión del Conocimiento y la Innovación brinda constante atención a los interesados en ser proveedores del Estado.

# Compras públicas sostenibles, apuesta de la capital del Valle del Cauca

Adicionalmente, la Alcaldía de Cali acaba de poner en marcha un modelo de compras públicas sostenibles, que responden al Plan de Desarrollo "Cali unida por la vida" y a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Con este se busca que los bienes o servicios adquiridos por la entidad generen un impacto positivo en dos dimensiones:

- **Social:** aportar a la generación de empleo para madres cabeza de familia o personas con menos oportunidades.
- **Ambiental:** promover los procesos de producción limpios, minimizar la contaminación y estimular procesos de reciclaje o economía circular.

Como primera etapa de este proyecto, se hará una prueba piloto en categorías de compra específicas y de uso común para la Alcaldía. Estas son:

- Productos de aseo
- Insumos de cafetería
- Elementos de ferretería
- Papelería
- Servicios de aseo

Los empresarios interesados en proveer estos productos o servicios a la entidad participaron en un espacio informativo el 30 de junio en el que conocieron los detalles de esta nueva apuesta por las compras públicas sostenibles y los pasos para que puedan ser parte de este proceso.

A futuro, se espera que la ciudad cuente con una política pública de compras responsables, que ya empezó a socializarse, y que cada vez más micro, pequeñas y medianas empresas puedan participar en proceso de contratación con el municipio.

# Consejos de empresarios para contratar con el Estado

Conocer la experiencia de empresas que ya han participado en procesos de licitación con el Estado puede ser valioso para saber cómo prepararse internamente, de qué forma aprovechar las ventajas que estos procesos representan y cómo superar los retos inherentes a ellos.

Grupo Estelar Impresores Ltda., compañía caleña con presencia nacional y creada hace 30 años que cuenta con cinco niveles de negocio (imprenta o litografía a gran escala, impresión digital de gran formato, serigrafía, BTL y multimedia), y Asesorías en Gestión Ambiental Clement SAS, firma que asesora a industrias, comercios y particulares en el cumplimiento de las normas ambientales, son dos empresas que han contratado con el Estado y dan estas recomendaciones.

## ¿Cómo prepararse al interior de la compañía para licitar con el Estado?

- Es clave que la gerencia del negocio tome la decisión de incursionar en esos procesos, porque requieren una serie de inversiones, y que se adquiera el suficiente conocimiento y experticia al respecto, de acuerdo con Wilson Gallego, gerente general del Grupo Estelar Impresores Ltda.
- Esta compañía, por ejemplo, optó por contratar a Jaime Pascuas, experto que lidera las ventas al Estado de la empresa. Su primera misión fue hacer una revisión interna en términos financieros, de producción y de gestión humana para cerciorarse de que sí estaba en capacidad de contratar con el Estado.
- Así mismo, se realizó un análisis de la documentación de la empresa. Como resultado, se actualizó el RUP y las certificaciones comerciales, pues son las que garantizan la experiencia.
- Paralelamente, se contrató a una compañía que, a través de un portal web, les permite crear perfiles y hacer filtros para recibir únicamente las ofertas del Estado que se ajustan a su portafolio e intereses. De esta forma, se pueden gestionar mejor las innumerables licitaciones que se publican en el SECOP II y la empresa puede enfocarse en las que resultan más atractivas.
- La estrategia de Asesorías en Gestión Ambiental Clement SAS fue diferente. Si bien decidió contratar a un ingeniero industrial experto en contratación pública para que les brindara asesoría y designó a otro ingeniero para hacerle seguimiento al SECOP, se enfocó en establecer convenios con compañías que tienen experiencia en licitaciones públicas.
- Gracias a esto, han podido presentarse como consorcio a varios procesos en los que pueden comprometerse a liderar la implementación o parte operativa. En otras ocasiones, lo han hecho por cuenta propia para poder contratar directamente con el estado.

## Ventajas de contratar con el Estado

"El hecho de que los procesos de contratación se hagan a través del SECOP garantiza que están disponibles los recursos para que las empresas reciban el pago por su trabajo. Es clave fijarse siempre en que exista esa reserva presupuestal".

Wilson Gallego, gerente general del Grupo Estelar Impresores Ltda.

"El estado es el mayor cliente de Colombia y el mejor cliente que una empresa puede tener. Para contratar con él es importante que las empresas estén bien asesoradas, que tengan claro cuáles son los procesos de su interés y que puedan garantizar que van a poder cumplir con lo que oferten".

Jaime Pascuas, líder de las ventas al Estado del Grupo Estelar Impresores Ltda.

"Uno como empresario siempre tiene dos metas: incrementar la facturación y mejorar la rentabilidad. El hecho de que se pueda facturar más es conveniente, así no mejore mucho la rentabilidad. Al contratar con el Estado se puede ampliar el rango de clientes y vender más. Es bien sabido que, si uno vende más, puede obtener mejores utilidades".

José Carlos Clement, gerente de Asesorías en Gestión Ambiental Clement SAS

## Riesgos de contratar con el Estado

Sin embargo, las compras públicas entrañan retos y riesgos que los empresarios resumen así:

- Participar en los procesos de licitación es dispendioso. Requiere estudio y preparación.
- Algunas entidades estatales abren procesos sin suministrar la información suficiente, suministran información sesgada o no la entregan a tiempo.
- En ocasiones se observa que la información no es congruente con los presupuestos.
- Las empresas se exponen a riesgos financieros o a problemas de liquidez, en vista de que los pagos no son inmediatos.
- Pueden enfrentar sanciones o inhabilidades por el no cumplimiento de un contrato.

## ¿Cómo contrarrestarlos?

- Definir desde la gerencia a qué tipo de procesos se presentará la empresa y en qué condiciones y a cuáles no.
- Asignar a una o varias personas al estudio de SECOP y de los pliegos de contratación.
- Cuando las características de los productos o los tiempos de ejecución no estén especificados o sean incumplibles, abstenerse de participar.
- Si las pólizas o cláusulas de cumplimiento representan altas multas, es mejor evitar el riesgo.
- Cuando se tienen dudas es clave hacer las observaciones mediante el SECOP para tener claras las condiciones de cada proceso de licitación.

Cámara de Comercio de Cali

Camara Comercio Cali

/camaradecomerciocali

/camaradecomerciodecali

/camaradecomerciocali

@camaracali

ccc.org.co

Guía elaborada por Media Solutions SAS para la Cámara de Comercio de Cali.

Se puede reproducir el contenido de esta guía, de manera parcial o total, siempre y cuando se reconozca la titularidad de la obra a la Cámara de Comercio de Cali.