

Fecha de elaboración: 27.septiembre.2021 [del RAI]			
Tipo de documento	TID:	Obra Creación:	Proyecto Investigación: X
Título	Asesoría en la presentación de propuestas públicas para pequeñas y medianas empresas constructoras		
Autor(es)	Margarita María Osorio Saldaña - Cod. 10213055 Luis Enrique Osorio Cristancho - Cod. 10213034		
Tutor(es)	Carlos Hernán Fajardo Toro		
Fecha de finalización	20.septiembre. 2021 [del proyecto de investigación]		
Temática	Consultoría		
Tipo de investigación	Teórica		
Resumen			
De acuerdo con los resultados obtenidos al estudio realizado en las empresas constructoras pequeñas y medianas, se observa la necesidad de éstas de contar con una asesoría especializada para elaboración y armado de propuestas, buscando optimizar recursos, tiempo y dinero, y que le garanticen bajo margen de error y mayor probabilidad de participación y éxito en las licitaciones públicas.			
Palabras clave			
Licitación, contratación, asesoría, pliego de condiciones, proponente, SECOP			
Planteamiento del problema			
Hacer un estudio en las empresas constructoras, respecto a la contratación de una empresa consultora experta para asesorar la elaboración y armado de licitaciones; con el fin de evitar o minimizar el margen de error y tener mayor posibilidad de éxito y/o adjudicación de los procesos licitatorios, puesto que al no contar con personal experto se produce la eliminación de la propuesta.			
Pregunta			
¿Qué probabilidad hay de que las empresas constructoras para mejorar el armado y presentación de licitaciones, buscando un mejor margen de ganar una licitación, contrate una empresa asesora que le garantice presentar mayor número de licitaciones sin errores y con más posibilidades de ganar?			
Objetivos			
Objetivo General: Investigar la necesidad de las pequeñas y medianas empresas constructoras, de contratar Empresas de consultoría para la presentación y elaboración de licitaciones públicas			
Objetivos Específicos			

- Realizar un estudio en pequeñas y medianas empresas constructoras acerca de la necesidad y probabilidad de contratar asesoría con profesionales expertos en la elaboración y presentación de licitaciones públicas.
- Analizar uno a uno los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a las Empresas seleccionadas.
- Determinar los clientes potenciales que se encuentran en el sector de la construcción de las pequeñas y medianas empresas, que garanticen la viabilidad económica de la futura Empresa consultora.

Marco teórico

Resuma únicamente los principales referentes teóricos o artísticos que siguió su trabajo. Señale los números de las páginas de su documento en los que se encuentra la información completa.

Actualmente, existen en el mercado empresas de consultoría que brindan asesoría, cursos y tutoriales acerca de cómo licitar, cómo armar una licitación, cómo buscar procesos licitatorios; al igual que software para búsqueda rápida de licitaciones, donde se centralizan los procesos del Estado y metodologías bajo los lineamientos del PMI para elaborar propuestas.

Para las pequeñas y medianas empresas, que no cuentan con un área especializada en licitaciones o con amplios conocimientos en la búsqueda y armado de licitaciones, se hace muy difícil acceder a estos procesos y por consiguiente menos posibilidades de ganar; y contratar los servicios de profesionales especializados o comprar software, resulta muy costoso.

Método

Resuma únicamente los principales elementos metodológicos que empleó en su investigación. Señale los números de las páginas de su documento en los que se encuentra la información completa.

Se espera aplicar un conjunto de conocimientos específicos, a partir del cual se determine la viabilidad de la creación una empresa de consultoría y asesoría en licitaciones públicas en el SECOP, en contratos del sector de la construcción de las obras civiles en todo el país, esta investigación puede ser considerada aplicativa en lo que respecta a su forma, pues toma un conjunto de suposiciones compatibles entre sí y se puede aplicar a la realidad. Para la recolección de información, se requiere siempre disponer de encuestas dirigidas a los propietarios y/o Gerentes de las compañías, también se debe considerar la disposición de material bibliográfico y virtual de las entidades estatales y no estatales, que conozcan el comportamiento de las empresas con relación a las consultorías.

Se pueden definir las necesidades para la investigación realizada por medio de prueba piloto que se aplicará a las empresas del sector de la construcción, lo cual permitirá depurar de manera detallada los resultados de la encuesta, así mismo verificar en gran medida la aplicabilidad de las propuestas.

Se realizarán encuestas a algunas empresas del sector de la construcción para detectar la viabilidad sobre la implementación de consultoría de licitaciones públicas en sus proyectos.

Resultados, hallazgos u obra realizada

Presente el resumen de los principales resultados o hallazgos de su investigación o una sinopsis de la obra creada. Señale los números de las páginas de su documento en los que se encuentra la información completa.

las empresas informan que las firmas de consultoría tienen enormes ventajas y fortalezas por eso son contratadas por empresas de todo tamaño, aquellas empresas que han tenido experiencia de contratar a entidades consultoras cuentan que la inversión que realiza la empresa en una consultoría se recupera en un plazo muy corto siempre y cuando esta sea calificada y bien enfocada, además explican que les ayudan a resolver todo tipo de problemas y aumentan la capacidad de las empresas para mejorar sus ganancias o evitar situaciones de crisis.

Muchas veces, las empresas que no acuden desde el inicio a la consultoría por lo general utilizan de forma inadecuada los recursos que tiene para desarrollar el proyecto y por eso a veces las firmas consultoras encuentran demasiados problemas al interior de cada compañía como es endeudadas o en el mejor de los casos mal financiadas.

Conclusiones

Presente el resumen de las conclusiones a las que llegó. Señale los números de las páginas de su documento en los que se encuentra la información completa.

Con estas empresas se llega a la conclusión que la consultoría ha crecido en popularidad desde hace bastante tiempo y que buscan a las empresas expertas para identificar y analizar los actuales problemas de cada organización e identificar las soluciones mediante el desarrollo de nuevos planes y estrategias.

Para lograr éxito en la materialización del montaje de la empresa consultora en licitaciones públicas para proyectos de infraestructura dirigido al SECOP del País, es indispensable dar a conocer el portafolio de servicios por los diferentes medios de comunicación, utilizar plegables, vallas, Marketing, dado que las personas a las cuales se les aplico la encuesta manifestaron que muchas veces por desconocimiento de la existencia de los servicios no buscan ese tipo de ayuda para sus negocios, está demostrado que muchas de las empresas que han conseguido posesionarse en el mercado realizan una buena inversión en publicidad en dar a conocer sus servicios, en interactuar constantemente con sus clientes, y en conseguir cada vez más clientes potenciales para sus negocios.

Productos derivados

Referencie los artículos, libros, capítulos de libro, ponencias, etc., que fueron resultado de su proceso investigativo.

Teniendo en cuenta la necesidad de las pequeñas y medianas empresas constructoras que licitan con el Estado Colombiano, en presentar propuestas con el mínimo margen de error, los autores de este proyecto, hemos decidido crear nuestra propia empresa de consultoría, teniendo como fortaleza nuestra experticia en el armado y presentación de licitaciones con el Estado.

Asesoría en la presentación de propuestas públicas para pequeñas y medianas empresas
constructoras

Margarita María Osorio Saldaña

Cod. 10213055

Luis Enrique Osorio Cristancho

Cod. 10213034

Corporación Universitaria Unitec

Escuela de Ingeniería

Especialización en Gerencia de Proyectos

Bogotá D,C 27 de septiembre de 2021

Asesoría en la presentación de propuestas públicas para pequeñas y medianas empresas
constructoras

Margarita María Osorio Saldaña

Cod. 10213055

Luis Enrique Osorio Crisancho

Cod. 10213034

Director:

Carlos Hernán Fajardo Toro

Corporación Universitaria Unitec

Escuela de Ingeniería

Especialización en Gerencia de Proyectos

Bogotá D,C 27 de septiembre de 2021

TABLA DE CONTENIDO

1. Resumen	3
2. Marco Conceptual – Palabras clave.....	3
3. Planteamiento del problema	5
4. Justificación	7
5. Pregunta de Investigación.....	8
6. Objetivo General.....	9
7. Objetivos Específicos	9
8. Marco Teórico y estado del arte	10
9. Hipótesis	11
10. Marco Metodológico	14
11. Aplicación, resultados y hallazgos	16
12. Conclusiones.....	22
13. Antecedentes investigativos	23
14. Marco referencial.....	24

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	16
Figura 2	17
Figura 3	18
Figura 4	18
Figura 5	19
Figura 6	20
Figura 7	20

Resumen

De acuerdo con los resultados obtenidos al estudio realizado en las empresas constructoras pequeñas y medianas, se observa la necesidad de éstas de contar con una asesoría especializada para elaboración y armado de propuestas, buscando optimizar recursos, tiempo y dinero, y que le garanticen bajo margen de error y mayor probabilidad de participación y éxito en las licitaciones públicas.

Marco Conceptual – Palabras clave

Para entender el ámbito que cobija la contratación pública en Colombia, se requiere la claridad de los siguientes conceptos básicos, los cuales se encontraran a lo largo de este trabajo:

Adjudicación de Contrato: Es el paso final de un proceso de aprovisionamiento o adquisición. En este paso se evalúan (de acuerdo con alguno de los criterios explicados seguidamente) las propuestas (ofertas) y se otorga el contrato a la oferta ganadora. Normalmente al llegar a este punto la elegibilidad de las propuestas ya ha sido determinada. Así que queda escoger la propuesta más preferible entre las presentadas. Hay varios métodos para escoger, que evidentemente dependen de la forma que el responsable del aprovisionamiento ha escogido para llevarlo a cabo.

Contratación Pública: Es un tipo de contrato en el que al menos una de las partes es una Administración pública cuando actúa como tal, y en el que está sometida a un régimen jurídico que coloca al contratante en una situación de subordinación jurídica frente a la Administración.

El concepto de contrato público, a primera vista, no difiere del concepto de contrato en el Derecho privado, pero al ser el Estado (o una de sus Administraciones) una de las partes del mismo, tiene características propias. Puede definirse el contrato administrativo como aquel en que la Administración ejerce determinadas prerrogativas en cuanto a su interpretación, ejecución y extinción, cuidando de no alterar la ecuación financiera del mismo.

Licitación: Es el proceso reglado mediante el cual una organización da a conocer públicamente una necesidad, solicita ofertas que la satisfagan, evalúa estas ofertas y selecciona una de ellas. Esta palabra también puede referirse a un proceso de subasta.

Dentro de los procesos de contratación con el estado según el monto presupuestal de la entidad estatal oferente se encuentran: la licitación pública, la menor cuantía y la mínima cuantía. Para las MiPymes que pretendan iniciar con el estado deberán empezar con la mínima cuantía, la cual representa el 10% de la menor cuantía.

Objetivo de la contratación estatal: Las entidades, buscan “el cumplimiento de los fines estatales, la continua y eficiente prestación de los servicios públicos mediante la celebración de contratos y ejecución de los mismos para una función social”. Así mismo, cumplir y hacer cumplir a cabalidad los deberes y obligaciones que impone la ley.

Pequeñas y Medianas empresas (PYME): Es una empresa que cuenta con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Las pequeñas empresas son las que tienen entre 11 y 50 trabajadores, y activos totales mayores a 501 SMMLV y menores a 5.001 SMMLV. Por último, la mediana empresa cuenta entre 51 y 200 trabajadores, y activos totales entre 5.001 SMMLV y 15.000 SMMLV.

Pliego de Condiciones: En un Pliego de Condiciones se indica cómo y con qué hay que hacer realidad los proyectos de obras y servicios que se contratan. En el Pliego que se concuerda y firma, contiene las relaciones que existirán y que tienen que cumplirse, entre el propietario y el ejecutor de cualquier proyecto, servicio o concesión administrativa. Este documento debe contener toda la información necesaria para que el proyecto llegue a buen fin de acuerdo con los planos constructivos del mismo, indica las condiciones generales del trabajo, la descripción y características de los materiales a utilizar, los planos constructivos, y la localización de la obra o servicio. También señala los derechos, obligaciones y responsabilidades de las partes que lo suscriben. Señala así mismo como se desarrollará el trabajo y como se resolverán los conflictos que puedan surgir.

Proponente: Este vocablo se dice especialmente de un individuo, persona, corporación, entidad o una colectividad, que propone, manifiesta, expone, sugiere o plantea a algo o alguien, también suele denominar a un licitante o que presenta a una propuesta.

SECOP: Es el Sistema Electrónico para la Contratación Pública, Funciona como una plataforma transaccional con cuentas para las entidades Estatales y los Proveedores. Cada cuenta tiene unos usuarios asociados a ella. Desde sus cuentas las Entidades Estatales crean, evalúan y adjudican Procesos de Contratación. Los Proveedores pueden hacer comentarios a los Documentos del Proceso, presentar ofertas y seguir el proceso de selección en línea.

Asesoría: La RAE define asesoría como un servicio profesional de información y consejo en materia especializada.

Planteamiento del problema

Diariamente en el SECOP se están publicando gran cantidad de procesos licitatorios, los cuales tienen unos requisitos que son de estricto cumplimiento por parte del posible proponente.

Los proponentes deben filtrar la información de los procesos, que más se ajusten a su experiencia y necesidades; se debe hacer un chequeo previo para verificar la factibilidad de negocio y que tan conveniente es para la empresa, entre otros:

- a. Lugar de ejecución
- b. Costos
- c. Experiencia
- d. Requisitos de experiencia
- e. Requisitos Financieros
- f. Requisitos Técnicos

Después de esta etapa, el proponente inicia con el armado de las licitaciones y de la consecución de la documentación necesaria; esta es la parte más importante, pues es aquí donde depende el éxito o fracaso de la licitación, puesto que si no se cumple con todos los requisitos exigidos en el pliego de condiciones pueden ser rechazadas las propuestas.

Por lo anterior, en este proyecto de seminario de investigación, se propone hacer un estudio en las empresas constructoras, respecto a la contratación de una empresa consultora experta para asesorar la elaboración y armado de licitaciones; con el fin de evitar o minimizar el margen de error y tener mayor posibilidad de éxito y/o adjudicación de los procesos licitatorios y que además permita:

- Optimizar el tiempo y los recursos para la escogencia de los procesos.
- Presentar un buen número de licitaciones sin margen de error, buscando siempre la adjudicación de los procesos o estar entre los primeros dos (2) lugares.
- Mejorar la presentación de procesos de contratación con el estado, buscando el éxito y/o adjudicación de los procesos.

Teniendo en cuenta el contexto descrito anteriormente y lo afirmado por Hernández Sampieri, el planteamiento del problema comprende los siguientes elementos: los objetivos, la pregunta de investigación y la justificación del estudio. Para este caso, se evidencia que el problema principal es, que existen MiPymes del sector de la construcción que no cuentan con los conocimientos y experticia necesarios para la búsqueda, elaboración y armado de licitaciones con el Estado Colombiano, quedando por fuera de los procesos, perdiendo la posibilidad de mayor presentación en los procesos del Estado y por ende el rechazo de las propuestas y la participación como oferentes de los proyectos publicados en las plataformas SECOP I y SECOP 2, lo cual, como aspiración máxima se obligan a ser subcontratadas por las empresas a las cuales se les adjudican dichos proyectos, perdiendo así, ampliar su margen de rentabilidad y crecimiento de su buen nombre en el gremio constructor.

Justificación

La contratación pública en Colombia es muy amplia, con gran demanda en proyectos de infraestructura y edificaciones, los cuales son publicados en el portal Colombia Compra Eficiente, en dos fases que son prepliegos y pliegos definitivos, los cuales, dependiendo del tipo de proceso presentan unas condiciones jurídicas, técnicas y económicas.

Las pequeñas empresas constructoras, al no tener un departamento dedicado a la búsqueda y armado de licitaciones o no contar con personal experto en la materia, puede llegar a cometer errores, que hacen que a la hora de evaluar las propuestas estas sean rechazadas y/o eliminadas.

Con este estudio, se investiga que tan necesario es para las empresas constructoras, contar con el apoyo de una empresa de consultoría asesora, experta en la elaboración y presentación de licitaciones públicas y privadas.

Pregunta de Investigación

¿Qué probabilidad hay de que las empresas constructoras para mejorar el armado y presentación de licitaciones, buscando un mejor margen de ganar una licitación, contrate una empresa asesora que le garantice presentar mayor número de licitaciones sin errores y con más posibilidades de ganar?

Objetivo General

Investigar la necesidad de las pequeñas y medianas empresas constructoras, de contratar Empresas de consultoría para la presentación y elaboración de licitaciones públicas

Objetivos Específicos

- Realizar un estudio en pequeñas y medianas empresas constructoras acerca de la necesidad y probabilidad de contratar asesoría con profesionales expertos en la elaboración y presentación de licitaciones públicas.
- Analizar uno a uno los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a las Empresas seleccionadas.
- Determinar los clientes potenciales que se encuentran en el sector de la construcción de las pequeñas y medianas empresas, que garanticen la viabilidad económica de la futura Empresa consultora.

Marco Teórico y estado del arte

El sistema de contratación Estatal, se publican los procesos mediante la plataforma Colombia Compra eficiente SECOP I y SECOP II; donde las empresas constructoras, realizan la búsqueda de los procesos en los cuales pueden o desean participar. En esta plataforma los interesados filtran la búsqueda por Entidad compradora, producto o servicio, numero de proceso, modalidad de contratación, estado, departamento de ejecución, municipio, fecha (desde – hasta), cuantía, etc.

Los procesos se publican en una fecha determinada y se establece la fecha de cierre, los pliegos de condiciones contienen una serie de requisitos de carácter Jurídico, financiero, técnico y económico los cuales habilitan o no la propuesta. La normatividad que rige la contratación pública, entre otros son, ley 80 de 1993, ley 1150 de 2007, decreto 1510 de 2013. Las diferentes modalidades de contratación son: Licitación pública, concurso de méritos, selección abreviada, contratación directa y mínima cuantía.

Los futuros proponentes, deben hacer una lectura minuciosa del pliego de condiciones, haciendo énfasis en las exigencias financieras, y técnicas en cuanto a experiencia del proponente y de los profesionales (de ser estos exigidos), en siguiente orden se debe hacer un análisis del presupuesto de contratación.

Actualmente, existen en el mercado empresas de consultoría que brindan asesoría, cursos y tutoriales acerca de cómo licitar, cómo armar una licitación, cómo buscar procesos licitatorios; al igual que software para búsqueda rápida de licitaciones, donde se centralizan los procesos del Estado y metodologías bajo los lineamientos del PMI para elaborar propuestas.

Para las pequeñas y medianas empresas, que no cuentan con un área especializada en licitaciones o con amplios conocimientos en la búsqueda y armado de licitaciones, se hace muy difícil acceder a estos procesos y por consiguiente menos posibilidades de ganar; y contratar los servicios de profesionales especializados o comprar software, resulta muy costoso.

Antecedentes investigativos

Se realiza la búsqueda de información en las bases de datos de Google escolar y la biblioteca virtual de UNITEC.

2014. Jorge Luis Gonzales, presenta una propuesta metodológica para realizar una evaluación cualitativa de riesgos en obras públicas aplicada a pequeñas y medianas empresas constructoras del medio. Se plantea una identificación y valoración de riesgos durante la fase de licitación a partir de un expediente técnico y el contrato de obra aprovechando el modo habitual de trabajo de los contratistas. La propuesta es validada por ingenieros con y sin experiencia pertenecientes a tres empresas constructoras de la región.

2015. Bibiana Aixa Pérez Olaya, hace una formulación de una metodología para la optimización de los procesos en la presentación de ofertas de licitación según lineamientos PMI. Concluye que de acuerdo con el perfil operacional de la empresa se identifica, busca y selecciona la licitación que agregue mayor valor al negocio y con base a este punto se define y estructura ocho procesos en la gestión del alcance para elaborar y presentar una licitación oportunamente. Además, se pretende que para la presentación de propuestas futuras esta metodología facilite a la empresa agilizar y optimizar sus procesos para disminuir los fracasos al momento de ofertar.

2016. Jorge Osejo Rodríguez, propuesta de un cuadro de mando integral para el departamento de licitaciones de la Empresa Constructora MECO S.A. El proyecto pretende generar una propuesta de control para la gerencia en el área de licitaciones que permita que el departamento tenga una mayor eficiencia a la hora de concursar, licitar y presentar ofertas a las distintas instituciones públicas y privadas en todo el país. El proyecto se fundamenta en un

cuadro de mando integral sobre los procesos que se dan durante todo un proceso de licitación estableciendo indicadores a seguir y permitiendo interpretar los resultados obtenidos. Contempla también los factores claves de éxito que hay a la hora de elaborar un presupuesto adecuado y de presentar una oferta. El diagnóstico actual realizado a la empresa, permitió observar la estrategia actual implementada por el departamento de licitaciones, sus fortalezas, debilidades, amenazas, oportunidades, objetivos, metas, y procesos analizados desde las 4 perspectivas del cuadro de mando integral. Mediante encuestas y cuestionarios realizados se concluyó que el esquema actual y los procesos están muy bien definidos dentro de la operación del departamento, sin embargo, se pueden realizar sugerencias de oportunidades de mejora que permitan brindar una mejora en la gestión del departamento mediante una herramienta de control como lo es el Cuadro de Mando Integral.

2017. Coz García Giovanna Virginia, Donaire Palmieri Claudia Elba, Guerra Guillen Cecilia Elena, Hilario Cardenas Nathalyn Estefanía, Crean T&G Soluciones Rápidas SAC, esta empresa que estará enfocada a las pequeñas y medianas constructoras en Lima – Perú, y en provincias del Norte del País, asesorándolas en expedientes de postulaciones en donde deseen aplicar, esta empresa le permitirá a sus clientes contar con una propuesta integral, formal y especializada que incluye la asesoría exitosa en la presentación de propuestas técnicas y económicas de la licitaciones, lo cual va aunado al ahorro de tiempo.

2018. Daniel Eugenio Saade Gomez, Juan Pablo Coronado Téllez, La contratación pública en Colombia ha cobrado gran importancia en las últimas décadas, debido a que gran parte del presupuesto nacional es canalizado a través de las mismas. Existe una legislación vigente que regula el proceso de adjudicación de licitaciones públicas en Colombia, consignadas en la ley 80 de 1993 y la ley 1150 del 2007. Consideramos pertinente que se indague sobre las dificultades y desafíos a las que se puede enfrentar una empresa colombiana al ofertar en una licitación pública, teniendo en cuenta la aplicación legislativa actual. Además, comparamos dos contratos de mejoramiento y mantenimiento vial, celebrados en el Instituto Nacional de Vías (INVIAS), con el fin de proponer estrategias que mejoren el proceso licitatorio y que contribuyan a una mayor efectividad y eficacia en el mismo.

Hipótesis

Mediante la asesoría y apoyo de profesionales con amplia experiencia y con una metodología clara, permitan a las pequeñas y medianas empresas constructoras, presentar un mayor número de licitaciones, con amplias posibilidades de adjudicación y optimizando tiempos y recursos.

Marco Metodológico

El desarrollo de este proyecto desde el punto de vista aclarativo e interpretativo en lo que respecta a una caracterización o descripción del mercado consultor de las empresas en el ámbito administrativo y financiero desde la oferta, demanda y precios, proponiendo herramientas para la explicación de la manera mayor entendible del cómo debe constituirse una nueva empresa que busque ingresar en el mercado de las licitaciones públicas, satisfaciendo y cubriendo todas las necesidades o potenciales, así como su viabilidad desde los puntos de vista financiero, económico y social.

Metodología de investigación:

Se espera aplicar un conjunto de conocimientos específicos, a partir del cual se determine la viabilidad de la creación una empresa de consultoría y asesoría en licitaciones públicas en el SECOP, en contratos del sector de la construcción de las obras civiles en todo el país, esta investigación puede ser considerada aplicativa en lo que respecta a su forma, pues toma un conjunto de suposiciones compatibles entre sí y se puede aplicar a la realidad.

Fuentes y tipos de información:

- **Fuentes primarias.** Para cumplir con el objetivo de este trabajo debemos remitirnos a información primaria a través del seguimiento del asesor metodológico, entrevista a empresas consultoras en el Secop, para conocer más acerca de estas

actividades y del mercado el cual estamos interesados, también es necesario realizar encuestas para cuantificar aspectos específicos de la oferta y demanda.

• **Fuentes secundarias.** Es necesario tener en cuenta información secundaria referente a datos históricos en el Secop, consultoría y Pymes, las fuentes secundarias específicamente como la Cámara de Comercio, también fuentes tales como las bibliografías y cibergrafías, tales como la constitución política, historia de las licitaciones, Pymes y desarrollo municipal.

En esta investigación se implementarán las siguientes etapas fundamentales, que se exigen en todo proceso de presentación de investigaciones:

- Definir sin ambigüedades las características que desea saber del mercado de las consultorías.
- Seleccionar la muestra siguiendo un patrón muy claro de definición.
- Recolectar la información, analizar los datos y sistematizarlos de manera rigurosa.

Para la recolección de información, se requiere siempre disponer de encuestas dirigidas a los propietarios y/o Gerentes de las compañías, también se debe considerar la disposición de material bibliográfico y virtual de las entidades estatales y no estatales, que conozcan el comportamiento de las empresas con relación a las consultorías.

Se pueden definir las necesidades para la investigación realizada por medio de prueba piloto que se aplicará a las empresas del sector de la construcción, lo cual permitirá depurar de manera detallada los resultados de la encuesta, así mismo verificar en gran medida la aplicabilidad de las propuestas.

Se realizarán encuestas a algunas empresas del sector de la construcción para detectar la viabilidad sobre la implementación de consultoría de licitaciones públicas en sus proyectos.

Aplicación, resultados y hallazgos

Una vez realizado el estudio de mercado, mediante la utilización de la encuesta a la muestra de 3 empresas, realizada a los gerentes, área financiera y ejecución de proyectos, se obtuvieron como resultados los siguientes:

Figura 1.

Asesoría en la participación de una licitación

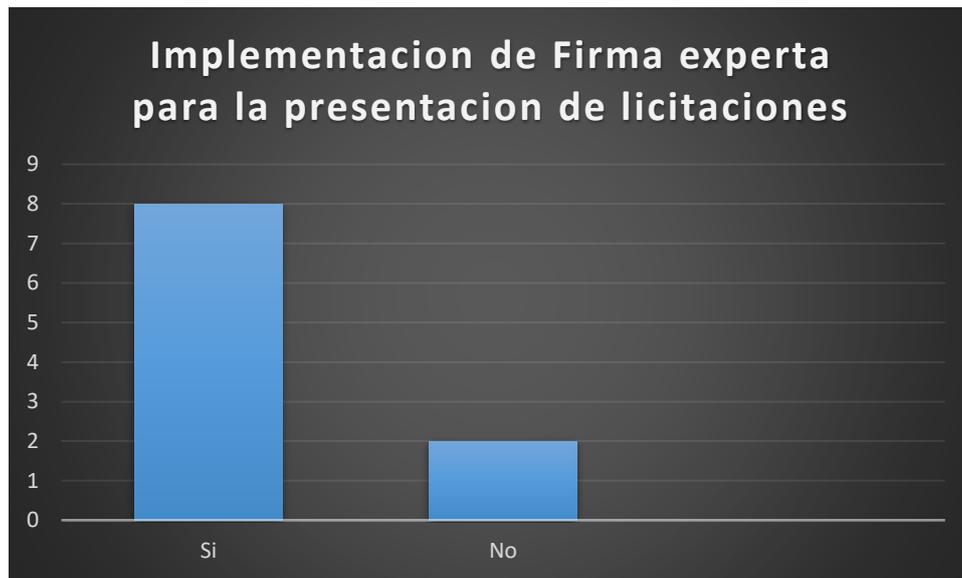


En la figura número 1, se logra evidenciar que dos (2) de cada tres empresas, opta por la asesoría con una firma consultora para realizar las respectivas licitaciones, es por esto que

se da por entendido que el proyecto planteado en cuanto a la creación de la empresa para la prestación de este servicio es viable en el mercado.

Figura 2

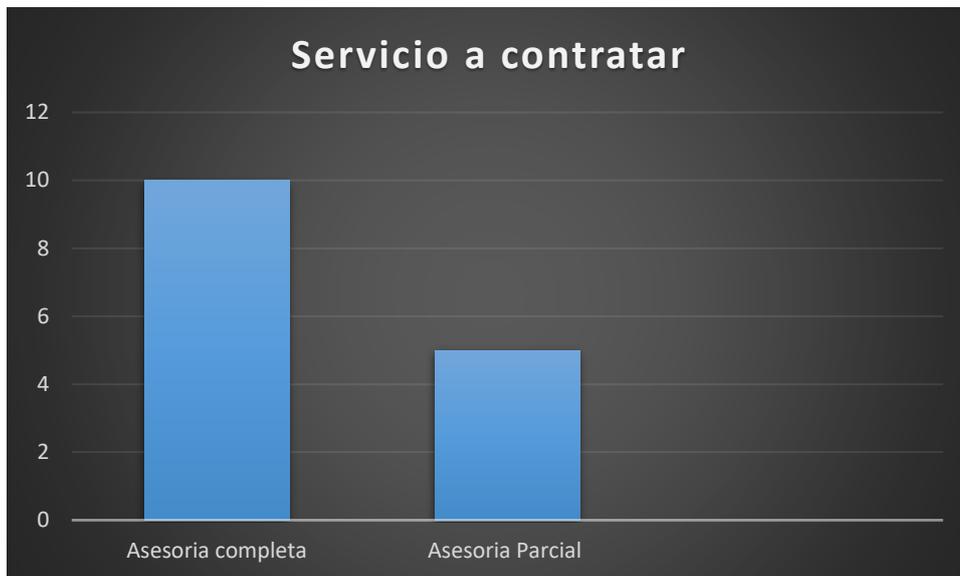
Implementación de firma para presentar licitaciones



Según figura No 2, las empresas encuestadas respondieron que en un 80% implementarían la contratación de una firma experta para la presentación de las licitaciones públicas, lo cual es una respuesta positiva para la creación del proyecto en cuanto a la creación de empresa de servicios de consultoría en licitaciones.

Figura 3

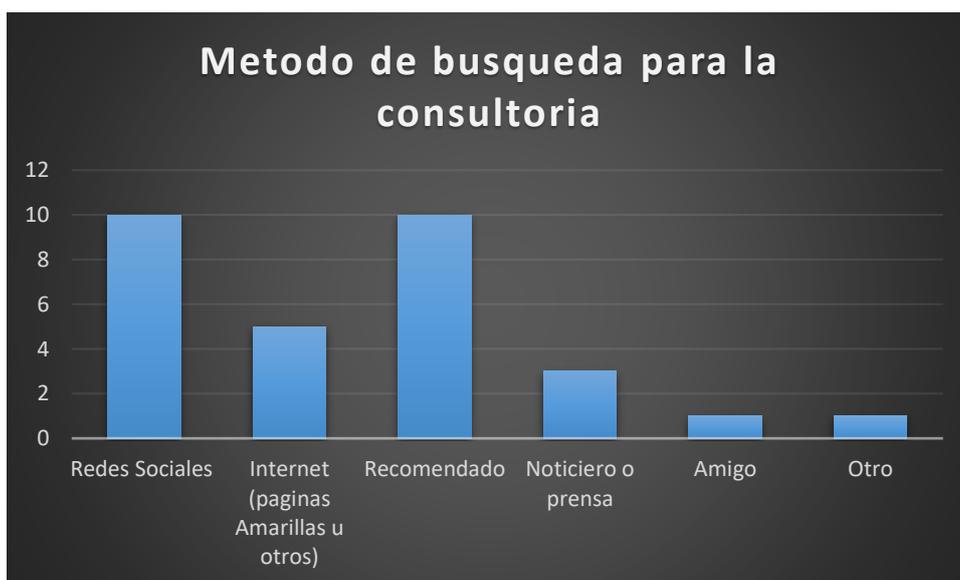
Servicio a contratar para presentar licitación Pública



Según la figura No 3, se logra establecer que las empresas prefieren la contratación de la asesoría completa para la presentación de las licitaciones públicas, minimizando los errores a la hora de la presentación y obtención de buenos resultados para ser más asertivos en la adjudicación de los respectivos contratos.

Figura 4

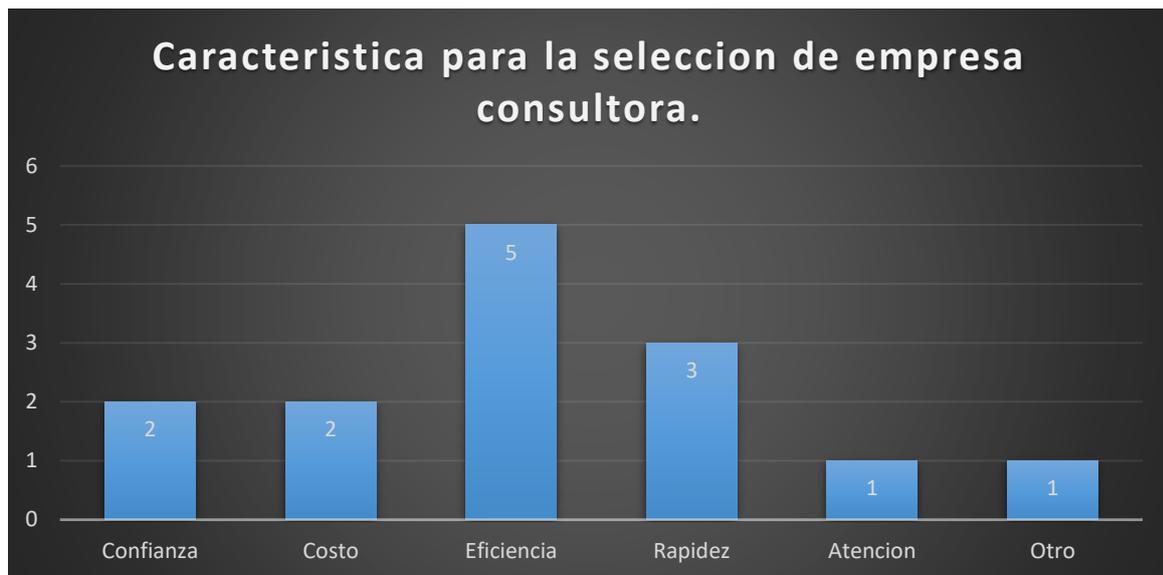
Metodología de búsqueda para adquirir servicio de consultoría



Según la figura No 4, se puede evidenciar que las empresas llevan su confiabilidad de la prestación de este servicio cuando dichas empresas asesoras de consultoría son buscadas en las redes sociales y son recomendadas por familiares o colegas los cuales se encuentran vinculados en el rol.

Figura 5

Características principales para la selección de empresa consultora



Según figura No 5, La Mayor característica la cual buscan las empresas es la eficiencia, ya que estas buscan la mayor probabilidad de adjudicación de un contrato público.

Figura 6

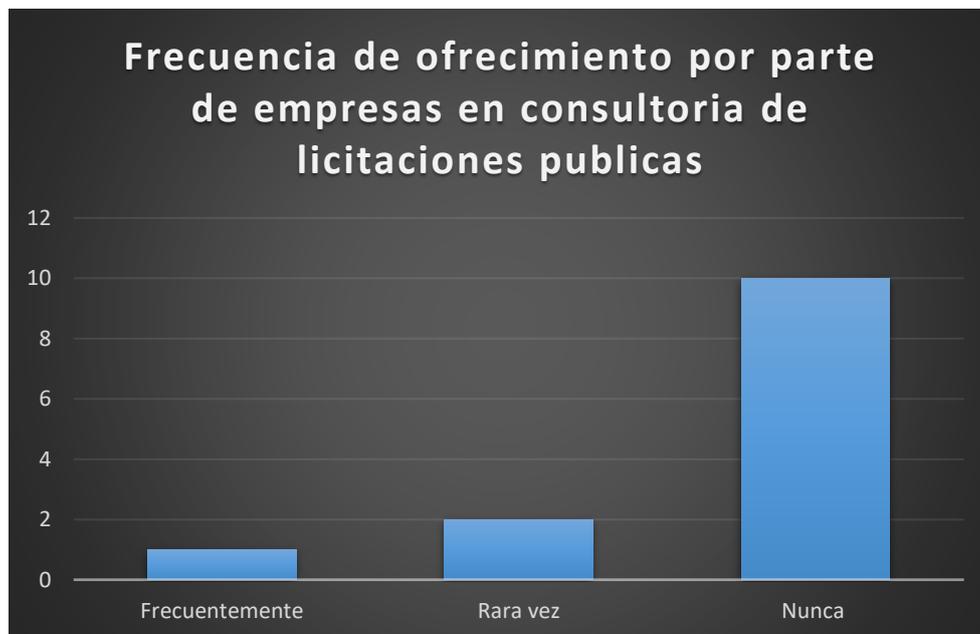
Frecuencia en la participación de licitaciones publicas



Según Figura No 6, las empresas buscan cada día la mayor participación posible en la presentación de licitaciones públicas, ya que estas transmiten confianza.

Figura 7

Frecuencia de ofrecimiento de empresas para la consultoría de licitaciones públicas.



Según la figura No 7, se logra evidenciar que el espacio publicitario ofrecido para este servicio no es común, por lo que es un gran reto para las empresas prestadoras de servicio de

consultoría en las licitaciones públicas, ampliar sus metodologías de ofrecimientos de sus productos o servicios, en donde por nuestra parte el proyecto es realizar este ofrecimiento de servicios por parte de las redes sociales u otros medios digitales los cuales ha venido creciendo a lo largo de los últimos años.

Conclusiones

Por estas experiencias, las empresas informan que las firmas de consultoría tienen enormes ventajas y fortalezas por eso son contratadas por empresas de todo tamaño, aquellas empresas que han tenido experiencia de contratar a entidades consultoras cuentan que la inversión que realiza la empresa en una consultoría se recupera en un plazo muy corto siempre y cuando esta sea calificada y bien enfocada, además explican que les ayudan a resolver todo tipo de problemas y aumentan la capacidad de las empresas para mejorar sus ganancias o evitar situaciones de crisis.

Muchas veces, las empresas que no acuden desde el inicio a la consultoría por lo general utilizan de forma inadecuada los recursos que tiene para desarrollar el proyecto y por eso a veces las firmas consultoras encuentran demasiados problemas al interior de cada compañía como es endeudadas o en el mejor de los casos mal financiadas.

Con estas empresas se llega a la conclusión que la consultoría ha crecido en popularidad desde hace bastante tiempo y que buscan a las empresas expertas para identificar y analizar los actuales problemas de cada organización e identificar las soluciones mediante el desarrollo de nuevos planes y estrategias.

Para lograr éxito en la materialización del montaje de la empresa consultora en licitaciones públicas para proyectos de infraestructura dirigido al SECOP del País, es indispensable dar a conocer el portafolio de servicios por los diferentes medios de comunicación, utilizar plegables, vallas, Marketing, dado que las personas a las cuales se les aplicó la encuesta manifestaron que muchas veces por desconocimiento de la existencia de los servicios no buscan ese tipo de ayuda para sus negocios, está demostrado que muchas de las empresas que han conseguido posesionarse en el mercado realizan una buena inversión en

publicidad en dar a conocer sus servicios, en interactuar constantemente con sus clientes, y en conseguir cada vez más clientes potenciales para sus negocios.

Marco referencial

1. Valencia Mejía Catalina, Vélez Bustamante Leidy Bibiana, Villegas Osorio Gladys Yamile (2013). Propuesta para el montaje de una empresa consultora en licitaciones para proyectos de infraestructura dirigida a las pymes del sector construcción del municipio de Medellín.
<https://repository.udem.edu.co/handle/11407/189>
2. Montes-Guerra M., Jimena Ramos F., Díez-Silva H. (2013). Estándares y metodologías: Instrumentos esenciales para la aplicación de la dirección de proyectos. En: Revista de Tecnología, Volumen 12, pp. 11-23
3. González, J. (2014). Propuesta de un análisis cualitativo de riesgos en etapas de licitación de obras públicas de construcción. Tesis de pregrado en Ingeniería Civil. Universidad de Piura. Facultad de Ingeniería. Programa Académico de Ingeniería Civil. Piura, Perú.
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/1877/ICI_202.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
4. Pérez Olaya, Bibiana Aixa, (2015). Formulación de una metodología para la optimización de los procesos en la presentación de ofertas de licitación según lineamientos PMI. <http://hdl.handle.net/10654/7658>
5. Toro Cadavid Milton Cesar, Duque Agudelo Angela María, Sanchez Rivera Diana Julieth. (2015). Estudio de prefactibilidad para crear una compañía de consultoría virtual en contratación estatal en Medellín.
<http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/handle/esumer/1013>
6. Escobar Díaz Beatríz Elena, Londoño Benítez María Cecilia. (2015). Evaluación de proyectos en las Pymes del sector de la construcción en el Área Metropolitana de Medellín.

<http://hdl.handle.net/10784/7794>

7. Jorge Osejo Rodríguez, (2016) cuadro de mando integral para el departamento de licitaciones de la Empresa Constructora MECO S.A <http://hdl.handle.net/10669/29194>
8. Monroy Maldonado Enrique Luis (2015). Formulación de una metodología para la presentación de licitaciones mediante los lineamientos del PMI.
<http://hdl.handle.net/10654/6309>
9. Coz García, Giovanna Virginia; Donayre Palmieri, Claudia Elba; Guerra Guillén, Cecilia Elena ; Hilario Cárdenas, N. E. (2017). T & G Soluciones Rápidas SAC. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), Lima, Perú. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10757/622994>
10. Daniel Eugenio Saade Gomez, Juan Pablo Coronado Téllez, lineamientos de mejora para licitaciones públicas en Colombia a partir de la comparación de dos escenarios viales en mejoramiento y mantenimiento basados en la ley 80 de 1993 y la ley 1150 del 2007, en la ciudad de Bogotá en el año 2018, <http://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/8773>.
11. Roper Carreño Yeiny Steffany, Pinzon Medina Jenifer Maria (2019). Plan de negocios para la creación de una empresa de aseorias en sistemas integradis de gestión para las PYMES de la Ciudad de Ocaña Norte de Santander.
<http://repositorio.ufpso.edu.co/jspui/handle/123456789/2446>
12. Leguizamón Bello Alexandra (2019). Sostenibilidad de una empresa constructora pyme en Colombia.
<https://hdl.handle.net/20.500.11839/7166>
13. Henao Giraldo Andrés Felipe, (2020). Apoyar en la implementación de la oficina de gestión de proyectos (PMO) para una empresa de ingeniería, en la extensión de proyectos y licitaciones.
<http://bibliotecadigital.udea.edu.co/handle/10495/15671>
14. Rodríguez Rodríguez, Derli Johana, Moreno Huerfano Angie Catherine (2021). Apoyo y fortalecimiento del proceso de licitaciones y desarrollo de proyectos en la empresa R&R KELAB SAS,
<https://repository.udistrital.edu.co/handle/11349/26144>
15. Sistema Electrónico de Contratación Pública SECOP. En: <https://www.contratos.gov.co/consultas/inicioConsulta>
16. Manuel Fernando Mosquera Peña, Eficacia del control fiscal en la contratación pública en Colombia,

<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/29335/2020manuelmosquera.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

17. Página WEB www.contraloriagen.gov.co
18. Página WEB www.ramajudicial.gov.co
19. Página WEB www.consejodeestado.gov.co
20. Página WEB www.contratos.gov.co

Por intermedio del presente documento en mi calidad de autor o titular de los derechos de propiedad intelectual de la obra que adjunto, titulada Asesoría en la presentación de propuestas públicas para pequeñas y medianas empresas constructoras, autorizo a la Corporación universitaria Unitec para que utilice en todas sus formas, los derechos patrimoniales de reproducción, comunicación pública, transformación y distribución (alquiler, préstamo público e importación) que me corresponden como creador o titular de la obra objeto del presente documento.

La presente autorización se da sin restricción de tiempo, ni territorio y de manera gratuita. Entiendo que puedo solicitar a la Corporación universitaria Unitec retirar mi obra en cualquier momento tanto de los repositorios como del catálogo si así lo decido.

La presente autorización se otorga de manera no exclusiva, y la misma no implica transferencia de mis derechos patrimoniales en favor de la Corporación universitaria Unitec, por lo que podré utilizar y explotar la obra de la manera que mejor considere. La presente autorización no implica la cesión de los derechos morales y la Corporación universitaria Unitec los reconocerá y velará por el respeto a los mismos.

La presente autorización se hace extensiva no sólo a las facultades y derechos de uso sobre la obra en formato o soporte material, sino también para formato electrónico, y en general para cualquier formato conocido o por conocer. Manifiesto que la obra objeto de la presente autorización es original y la realicé sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es de mi exclusiva autoría o tengo la titularidad sobre la misma. En caso de presentarse cualquier reclamación o por acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en cuestión asumiré toda la responsabilidad, y saldré en defensa de los derechos aquí autorizados para todos los efectos la Corporación universitaria Unitec actúa como un tercero de buena fe. La sesión otorgada se ajusta a lo que establece la ley 23 de 1982.

Para constancia de lo expresado anteriormente firmo, como aparece a continuación.

Firma


Nombre Margarita María Osorio Saldaña
CC. 31424356


Nombre: Luis Enrique Osorio C
C.C. 1070587558