



GUÍA DE ACERCAMIENTO AL SECTOR ESTATAL TIC

a b o g a d o t i c . c o



ABOGADO
TIC

Aseroramos la Tecnología



El mundo de los negocios TIC cambia muy rápidamente, cada vez más debemos pensar en reinventarnos y buscar mercados, en muchas ocasiones inexplorados por nosotros, para continuar con el crecimiento de la compañía.

Dentro de las alternativas con las que cuenta el mercado TIC, se encuentra el Estado colombiano, en muchas ocasiones desprestigiado por la manera en que maneja sus procesos de contratación. Sin embargo, tenemos certeza de que no todo en el Estado funciona mal y somos nosotros mismos los que debemos cambiar la forma como se maneja la contratación, optando por la transparencia y la honestidad. Si cada vez son más la personas que participamos en estos procesos de manera correcta y honesta, es posible que un cambio positivo se realice.

Dentro de este marco, queremos mostrarles cómo ingresar a este mercado, desde la búsqueda de proyectos, hasta su ejecución, explicando de una manera clara todo lo que en materia legal se debe saber para llevar un proceso de contratación exitoso y sin contratiempos legales.

Natalia Ospina Díaz
Abogada Consultora TIC.





**ÍN
DI
CE**

CAPÍTULO 1: CÓMO IDENTIFICAR PROYECTOS DE TECNOLOGÍA EN EL SECTOR ESTATAL?

¿Alguna vez se ha preguntado por qué su empresa debe conocer el proceso que surte y la estructura que tiene el presupuesto general de la nación? Este conocimiento es algo básico para la búsqueda de oportunidades comerciales en el sector estatal y, usted como empresario debe tener en cuenta que no es menos importante que contar con profesionales que conozcan el sector y tengan manejo de las distintas formas de presentación de oferta en los procesos públicos.

CAPÍTULO 2: 4 ERRORES COMETIDOS POR LAS EMPRESAS DEL SECTOR TIC EN LA PRESENTACIÓN DE OFERTAS A LAS ENTIDADES PÚBLICAS

La sencillez y practicidad con la que las empresas del sector TIC manejan sus procesos hace que muchas veces no existan la sensibilización ni la capacitación adecuada del personal del área comercial para participar en procesos de contratación del sector público con propuestas que cumplan las condiciones de calidad, y que eviten contratiempos por cuestiones jurídicas.

CAPÍTULO 3: CUESTIONES CLAVE EN LA CONTRATACIÓN TI

En procesos de contratación pública de productos TI el tema de las garantías específicas del producto, las dudas sobre la estandarización aplicable a soluciones tecnológicas y las quejas constantes alrededor de certificados de calidad, son temas que a diario generan consulta. Hablaremos sobre los puntos más consultados entre las empresas de tecnología.

CAPÍTULO 4: 5 ERRORES COMUNES EN LA ADMINISTRACIÓN DE CONTRATOS TI

Hablaremos en esta ocasión de empresas cuyo objeto social se desarrolla sobre actividades relacionadas con las Tecnologías de Información y las comunicaciones (TIC), y en donde los proyectos tratan el desarrollo de una solución tecnológica que implica la compra de productos al fabricante, una fase de implementación, un servicio de mantenimiento, un servicio de soporte y la eventual ejecución de garantías.

CAPÍTULO 5: 5 CONSEJOS PARA LOGRAR UNA ESTRATEGIA EFECTIVA EN EL SECTOR ESTATAL

Actualmente, las empresas del sector de la tecnología cuentan con productos y servicios que, desde el punto de vista técnico, satisfacen en su totalidad las necesidades de la administración pública.

CÓMO IDENTIFICAR PROYECTOS DE TECNOLOGÍA EN EL SECTOR ESTATAL

¿Alguna vez se ha preguntado por qué su empresa debe conocer el proceso que surte y la estructura que tiene el presupuesto general de la nación? Este conocimiento es algo básico para la búsqueda de oportunidades comerciales en el sector estatal y, usted como empresario debe tener en cuenta que no es menos importante que contar con profesionales que conozcan el sector y tengan manejo de las distintas formas de presentación de oferta en los procesos públicos.

La búsqueda de oportunidades en el sector estatal muchas veces se convierte en la revisión continua de listados de procesos publicados en la página de contratación estatal y las empresas, al no entender los tiempos, oportunidades, origen y razón de ser de la información, desisten rápidamente de su intención de presentar propuestas, solicitar información o interactuar con las Entidades.

La estructuración de una estrategia para la búsqueda de oportunidades en el sector estatal puede verse complementada con el simple entendimiento de los procesos presupuestales, los cuales orientarán a su empresa y le darán conocimiento sobre los proyectos a desarrollar en cada año fiscal por el Gobierno Nacional y sus entidades.

De julio a diciembre

En primer lugar, coordine las fechas en las que estructurará la estrategia de ventas propia con las fechas en las cuales la información presupuestal estatal estará siendo expedida por el gobierno nacional. ¿A qué nos referimos exactamente? entre julio y octubre de cada año se tramita y aprueba el presupuesto general de la nación para el año siguiente. Usted se preguntará esto para que le sirve. Veamos.

El presupuesto general de la nación además de contener el rubro que se designa a cada entidad para su funcionamiento, contiene el presupuesto de inversión, es decir, la autorización que tiene cada entidad para el gasto en diversos proyectos entre los cuales se encuentran los del área de tecnología.

Identificados y diferenciados los tipos de presupuesto, tenga en cuenta que entre octubre y diciembre de cada año, el gobierno nacional expide el decreto de liquidación del presupuesto general de la nación. Y, ¿esto que significa? El gobierno expide una norma en la que usted encontrará cada entidad que hace parte del presupuesto general de la nación, con el desglose particular de gastos de funcionamiento y proyectos de inversión.

En cuanto a los gastos de funcionamiento, encontrará incluso las definiciones y la razón de ser de cada rubro, por ejemplo, en el decreto actual, dentro del rubro de funcionamiento, la compra de bienes y servicios incluye compra de software. En cuanto a gastos de inversión encontrará en detalle los proyectos de tecnología aprobados a cada entidad, cada uno con su asignación presupuestal exacta.

“Tenga en cuenta que entre octubre y diciembre de cada año, el gobierno nacional expide el decreto de liquidación del presupuesto general de la nación.”

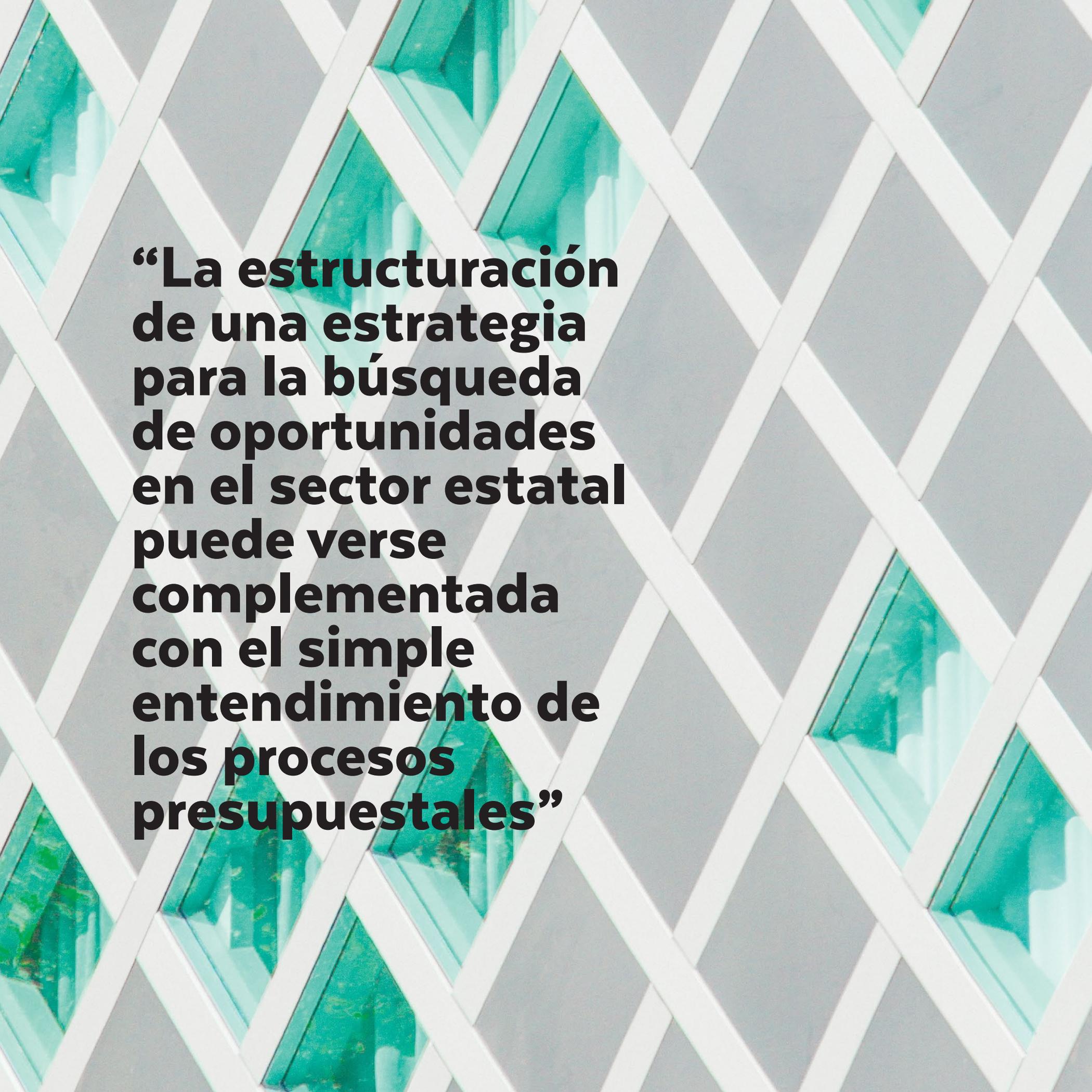
2. De enero a febrero

De manera posterior, entre los meses de enero y febrero de cada año, cada entidad apropia el presupuesto designado por el Gobierno Nacional, y luego expide y publica en la página del portal de compras del Estado Colombiano su Plan de Compras. En ese documento usted encontrará de manera detallada los procesos de contratación que la entidad adelantará durante el año, el tipo de contratación que utilizará y el presupuesto que designará a cada cosa de acuerdo con la clasificación de funcionamiento o inversión que se expuso anteriormente y, la fecha en la que adelantará el proceso de selección del contratista.

Es importante mencionar que este último documento constituye simplemente una hoja de ruta, la entidad estatal no está obligada a llevar a cabo todos los procesos que se encuentran allí descritos, ni está obligada a tramitar todos los proyectos que allí se encuentren.

De la misma forma y de manera coherente con los proyectos señalados en el presupuesto general de la nación y el decreto de liquidación, los ciudadanos pueden interactuar con las entidades para enterarse de la ejecución del plan de compras, puede verificar sus actualizaciones e incluso contactar a la entidad o hacer sus propias sugerencias, lo cual le permitirá hacer su propia planeación si desea participar en alguno de los proyectos referenciados para cada año.

Como puede darse cuenta, su empresa puede programar la participación en proyectos estatales e incluso estructurar ciertas metas de venta en la estrategia empresarial con la debida planeación y anticipación, sin necesidad de esperar a la hora en que el proceso se publique en la página de contratación estatal. ■



“La estructuración de una estrategia para la búsqueda de oportunidades en el sector estatal puede verse complementada con el simple entendimiento de los procesos presupuestales”

CAPÍTULO 2

6 ERRORES COMETIDOS POR LAS EMPRESAS DEL SECTOR TIC EN LA PRESENTACIÓN DE OFERTAS A LAS ENTIDADES PÚBLICAS

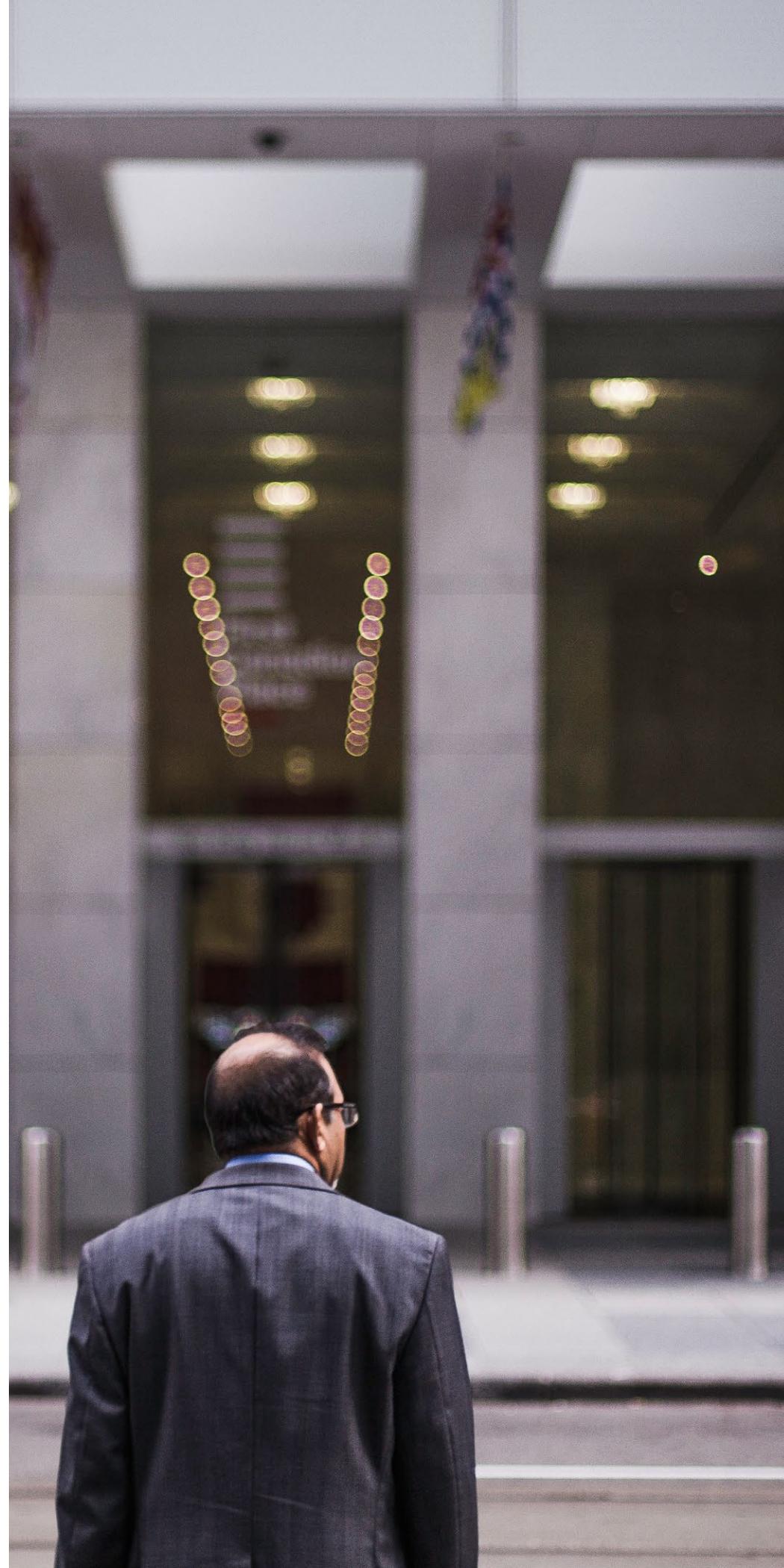
La sencillez y practicidad con la que las empresas del sector TIC manejan sus procesos hace que muchas veces no existan la sensibilización ni la capacitación adecuada del personal del área comercial para participar en procesos de contratación del sector público con propuestas que cumplan las condiciones de calidad, y que eviten contratiempos por cuestiones jurídicas.

A continuación los siete errores más comunes cometidos por los oferentes en los procesos públicos de contratación:

1. Errores o inconsistencias en la inscripción, renovación y actualización del Registro Único de Proponentes - RUP

Este error se deriva directamente de la administración incorrecta de los contratos al interior de las empresas. Los contratos se registran en Cámara de Comercio cuando se encuentran completamente ejecutados, terminados y liquidados; para el registro de su valor en salarios mínimos mensuales legales vigentes se toma en cuenta el valor total del contrato con todas sus adiciones y la conversión a salarios mínimos mensuales legales vigentes del año de terminación.

El contrato, tal cual fue registrado en Cámara de Comercio, junto con la tasa de cambio que se utilizó para la conversión a pesos y se reflejó en el registro (en el caso de los contratos suscritos en moneda extranjera), debe archivarse junto con la facturación, las actas de inicio y actas de entrega, de finalización, de liquidación y certificación en una sola localización dispuesta al área comercial, de tal forma que a la hora de presentar la documentación ante una Entidad Estatal no se presenten inconsistencias y todas las personas que vayan a intervenir en el proceso tengan la misma información disponible, con la misma interpretación.



2. No verificar los requisitos habilitantes y la minuta del contrato

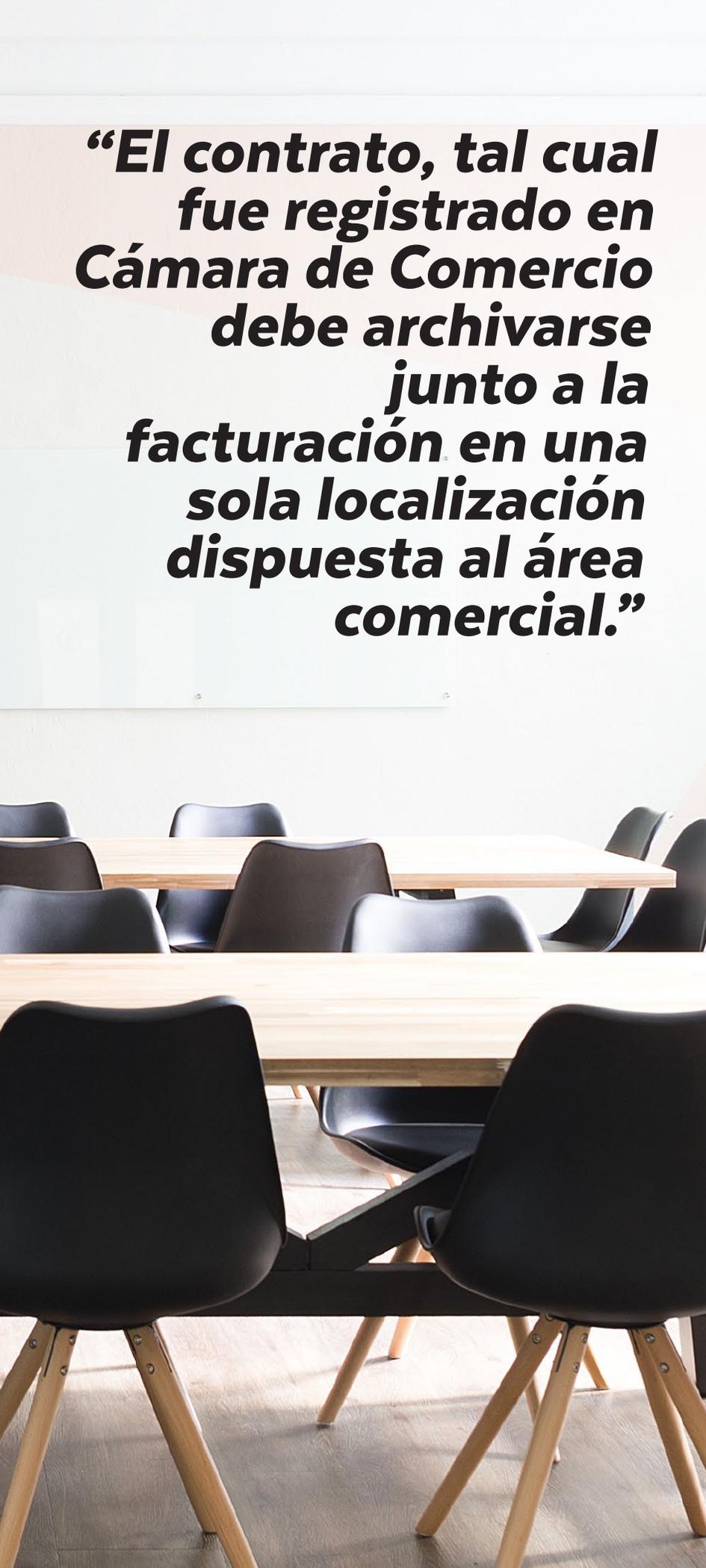
La verificación de los requisitos habilitantes y la modalidad de contrato que se utilizará para el negocio específico son características que los oferentes deben examinar mientras no se haya expedido el acto administrativo de apertura del proceso, es decir, mientras el pliego de condiciones se encuentra publicado en borrador.

Es importante verificar estos requisitos con la finalidad primaria de determinar la participación de la empresa en el proceso y verificar la modalidad contractual a utilizar junto con su abogado, dadas las obligaciones y consecuencias que trae consigo cada una de ellas.

3. No presentar observaciones a tiempo

De la revisión de los requisitos habilitantes, de la minuta del contrato y adicionalmente de la revisión de las condiciones técnicas, incluidos los requisitos puntuables, surge la necesidad de enviar observaciones a la entidad por varios motivos, entre ellos, solicitud de cambios, solicitud de aclaraciones para la respuesta correcta de la oferta, verificación de inconsistencias en los documentos del proceso, etc. La formulación de las observaciones y la respuesta que frente a ellas dé la entidad, constituyen material de trabajo que colabora con dar claridad a las condiciones exigidas y que en momentos como la evaluación, sirve como herramienta de interpretación y sustento de puntos que se encuentren en discusión.





“El contrato, tal cual fue registrado en Cámara de Comercio debe archivarse junto a la facturación en una sola localización dispuesta al área comercial.”

4. La errada constitución del consorcio o la unión temporal

La mayoría de las entidades circunscribe dentro del pliego de condiciones la minuta, modelo que deben utilizar los oferentes que participen en calidad de consorcio o unión temporal. Cuando esto es así, es importante apegarse a la minuta dispuesta para evitar errores por falta de inclusión de algunos aspectos requeridos por la entidad.

En caso de que la minuta modelo no venga incluida, los oferentes deberán prestar especial atención al término de vigencia exigido para la unión temporal o el consorcio. Este término de vigencia no solo aplica para el consorcio o la unión sino para cada uno de los integrantes y en el caso específico de las empresas de tecnología, se debe tener en cuenta que estos términos de constitución deben abarcar el tiempo suficiente para responder por las garantías, contratos de soporte y mantenimiento adicionales que se estén ofertando.

En el caso de las uniones temporales es importante establecer la extensión de la participación, actividades y responsabilidades.

5. Errores en la respuesta punto a punto del anexo técnico y errores en el anexo económico

Estos errores son más comunes de lo que se piensa. El error en el anexo técnico se deriva de los cambios que surte el anexo con las adendas y como consecuencia de la respuesta a las observaciones planteadas por los demás oferentes. Además de prestar atención a las condiciones definitivas, debe hacerse una verificación punto a punto de los seriales y condiciones técnicas específicas que se están ofertando ya que cualquier inconsistencia o error difícilmente es corregible dado que su cambio puede interpretarse como un mejoramiento de la oferta, no permitido por la ley.

Al igual que el anterior, de conformidad con los cambios o ajustes que se presentan en los bienes y servicios a contratar, se presentan así mismo cambios en el anexo económico o documento de oferta económica. Prestar atención a este documento es primordial ya que tampoco admite cambio alguno.



“Es importante evitar la pérdida de oportunidades en el sector público por factores diferentes a la verdadera competitividad de las empresas participantes en los procesos”



6. No dimensionar costos y condiciones jurídicas de servicios adicionales y garantías

En este punto, el peso económico con el que cargará la empresa en el caso de presentarse un error es considerable y puede que conlleve a un error o a la falta total de dimensionamiento de los costos adicionales que pueden significar las garantías extendidas de los productos. Pero adicional a esto, las empresas deben tener en cuenta el peso jurídico de la extensión de garantías y del ofrecimiento de contratos adicionales de soporte y mantenimiento, y la responsabilidad solidaria con el fabricante por el tiempo de vigencia de la garantía y la obligación de responder a la entidad contratante por soporte y mantenimiento después de terminado el período oficial de ejecución del contrato, de acuerdo a las condiciones del ofrecimiento adicional.

Es importante evitar la pérdida de oportunidades en el sector público por factores diferentes a la verdadera competitividad de las empresas participantes en los procesos, tenga en cuenta que los errores o inconsistencias en el RUP, en la constitución de consorcios o uniones temporales, en la respuesta punto a punto del anexo técnico y cualquier modificación o falencia en el anexo económico representan la posibilidad tangible del rechazo de la oferta presentada.

Y, Por su parte, la falta de verificación de los requisitos habilitantes, la minuta del contrato, presentación de observaciones, dimensionamiento de costos y condiciones jurídicas sobre servicios adicionales y garantías pueden representar la pérdida total de las utilidades proyectadas sobre el negocio en su compañía. ■

CAPÍTULO 3

CUESTIONES CLAVE EN LA CONTRATACIÓN TI

En procesos de contratación pública de productos TI el tema de las garantías específicas del producto, las dudas sobre la estandarización aplicable a soluciones tecnológicas y las quejas constantes alrededor de certificados de calidad, son temas que a diario generan consulta. Hablaremos sobre los puntos más consultados entre las empresas de tecnología.

Es común encontrar en los procesos de licitación la exigencia de una garantía extendida de los productos...

Garantías sobre productos TI

Es común encontrar en los procesos de licitación la exigencia de una garantía extendida de los productos, acompañada del otorgamiento de puntaje adicional por período de tiempo ofertado. En estos casos las entidades públicas deben haber contemplado en sus estudios previos la justificación que llevó a la solicitud de tiempo adicional de acuerdo al ciclo de vida del producto, pues de nada sirve tener un producto con garantías, sobre el cual el fabricante ya no presta ningún tipo de soporte o no produce ningún tipo de repuesto o actualización.

Adicionalmente, la entidad pública debe establecer como requisito dentro del pliego de condiciones la vigencia del proponente mismo, por un plazo no menor al de la garantía, asegurando la respuesta oportuna ante la ocurrencia de los eventos contemplados en la misma, cuándo quién responde por la extensión es el canal.

Por último y no menos importante, la expedición de certificación de ejecución del contrato debe dejar claridad sobre el plazo de vigencia de la garantía; es deber del funcionario certificador, en nuestra opinión, dar a conocer al público que existe por lo menos una obligación vigente y extendida sobre la contratación cuando se trata de garantías que incluyen obligaciones de hacer de parte del canal que suscribe el contrato con la entidad pública.



***El trabajo de la
entidad pública, en
este caso, es
determinar las
necesidades sin
limitar las
posibilidades de
participación de los
oferentes...***



Estandarización

Cada vez son menos los procesos en los que las entidades públicas requieren desarrollo de sistemas específicos o únicos para ejecutar procesos tecnológicos, y cada vez son menos las funcionalidades requeridas que no se puedan encontrar en la industria y cotizar bajo parámetros estandarizados internacionalmente, de hecho la tendencia a la estandarización aporta beneficios al desarrollo de las entidades y debe preferirse en la mayoría de los casos.

El trabajo de la entidad pública, en este caso, es determinar las necesidades sin limitar las posibilidades de participación de los oferentes dando prevalencia a productos o procesos estandarizados que posteriormente no cierren la contratación o actualización a un solo oferente sino que permitan recibir pluralidad de ofertas, mejorar continuamente los procesos y proceder con cambios, renovaciones y actualizaciones sin mayores complicaciones. En estos casos, los acuerdos marco de precios son un gran instrumento y los procesos de subasta inversa que se llevan a cabo para la compra de bienes con características técnicas uniformes.

Certificaciones de calidad

Desde la expedición de la Ley 1150 de 2007 quedó establecido que las certificaciones de sistemas de gestión de calidad no serían objeto de calificación, ni serían establecidas como documentos habilitantes para la participación en procesos públicos.

Tal y como relató la Corte Constitucional en la revisión a esta norma (Sentencia C-942/08), la decisión del Congreso obedeció en aquella época a la intención de evitar la exclusión de aquellas empresas que en regiones apartadas carecían del requisito.

Ahora los tiempos han cambiado, como también la norma y la intención del legislador que su momento, a nuestro modo de ver, impulsaron la participación y colaboraron al sector, sin embargo, hoy en día el panorama es distinto, el MINTIC ha invertido un presupuesto considerable para lograr que más de 100 empresas de tecnología cuenten con los certificados de gestión de calidad que se expiden sobre los procesos de la industria TIC y su objetivo es que este número se triplique en los próximos años. ■

Desde la expedición de la Ley 1150 de 2007 quedó establecido que las certificaciones de sistemas de gestión de calidad no serían objeto de calificación...

Hablaremos en esta ocasión de empresas cuyo objeto social se desarrolla sobre actividades relacionadas con las Tecnologías de Información y las comunicaciones (TIC), y en donde los proyectos tratan el desarrollo de una solución tecnológica que implica la compra de productos al fabricante, una fase de implementación, un servicio de mantenimiento, un servicio de soporte y la eventual ejecución de garantías.

CAPÍTULO 4

4 ERRORES COMUNES EN LA ADMINISTRACIÓN DE CONTRATOS TI

Los contratos que suscriben las empresas TIC, hacen que surja un deber preventivo de seguimiento a las cláusulas del contrato que se convierte en una cuestión de crucial importancia y que muchas veces, produce dolores de cabeza por causa de la omisión de verificaciones simples que se debieron dar en los eventos de renovación contractual, en el ámbito privado y adición o prórroga en el ámbito público.

Los contratos que suscriben las empresas TIC, hacen que surja un deber preventivo de seguimiento a las cláusulas del contrato que se convierte en una cuestión de crucial importancia y que muchas veces, produce dolores de cabeza por causa de la omisión de verificaciones simples que se debieron dar en los eventos de renovación contractual, en el ámbito privado y adición o prórroga en el ámbito público.

La correcta administración de los contratos en las empresas, implica la revisión periódica del cumplimiento del objeto contractual en su generalidad, el seguimiento del avance de ejecución financiera y también el desarrollo de un proceso de administración contractual, que se encarga del seguimiento del texto del contrato y el estudio de la ejecución de cada cláusula y sus consecuencias prácticas para las partes. Lo último, se vuelve fundamental e incorpora al área jurídica.

Los siguientes, son cinco errores comunes a tener en cuenta para evitar un posible desajuste presupuestal y que además, le permiten tener un pequeño listado de verificación que eventualmente puede evitar que su situación contractual sea más gravosa después de una renovación, adición o prórroga del contrato.

1. Cláusulas de terminación anticipada de servicios

Cuando se tiene un contrato en el que se activan y prestan servicios a demanda y dichos servicios se activan por períodos mínimos de duración, a la hora de renovar el contrato o de prorrogar el mismo, es necesario verificar las condiciones en las que se maneja la terminación anticipada de cada uno de los servicios considerados como unidad.

Es usual operar inicialmente con una cláusula en la que se establece el pago de una suma de dinero a título de compensación por la terminación anticipada de un servicio unitario.

A la hora de la renovación o prórroga, por el afán propio del negocio y de la continuidad en la prestación del servicio, se firma el contrato, sin percatarse de cambios propuestos e introducidos al texto contractual y resulta avalándose la condición según la cual el contratante podrá dar por terminado cualquiera de los servicios activados sin ninguna justificación, aún sin reconocer una compensación económica por incumplimiento del plazo mínimo de prestación.

2. Servicios de mantenimiento y soporte

Este es un error que podemos marcar como uno de los más comunes en el área de los contratos públicos en proyectos TI, se trata del trámite de la prórroga de un contrato que en el objeto contempla el soporte y mantenimiento de equipos existentes y además abarca la compra de nuevos equipos que requieren instalación.

Se hace el soporte y mantenimiento de los equipos existentes en la oportunidad señalada en el contrato, pero por causa imputable a la entidad pública, ya sea porque no se ha terminado la adecuación del lugar de entrega de los equipos o por que el lugar de

instalación no se encuentra en condiciones que permitan el debido cuidado de los bienes, no se hace la entrega e instalación de los equipos nuevos.

En estos contratos, surge entonces la necesidad de prórroga y el problema se presenta cuando la entidad solicita durante el término de la misma, mantenimiento y soporte de los equipos existentes, en tanto se sucede la instalación de los nuevos.

El error del contratista es la falta de verificación del otrosí, que establece que se prorroga el tiempo de cumplimiento y que todas las demás obligaciones del contrato continúan sin modificación alguna.

Para la firma del otrosí se debe verificar que quede constancia del cumplimiento de las obligaciones de soporte y mantenimiento de los bienes existentes, y establecimiento claro del objeto de la prórroga sólo en razón de la entrega e instalación de los nuevos bienes, de lo contrario, el contratista debe asumir los costos de mantenimiento y soporte que le sean requeridos por la entidad durante el plazo de la prórroga.

3. Término de las garantías de fábrica

Este error sucede en el ámbito de los contratos suscritos con entidades públicas al momento de la prórroga y adición; cuando existe ampliación en tiempo del cumplimiento de todas las obligaciones contractuales.

El contratista suele olvidar que por el mismo tiempo serán prorrogadas todas las garantías contempladas en el contrato y el pliego de condiciones, incluidas las garantías de fábrica. De conformidad con el ofrecimiento inicial que en la oferta haya hecho el contratista a la entidad pública, se deberá vigilar que el otrosí no contenga ampliaciones en tiempo, en materia de garantías ofertadas por

fabricante, que resulten en el futuro imposibles de cumplir.

4. Modificaciones a la forma de pago

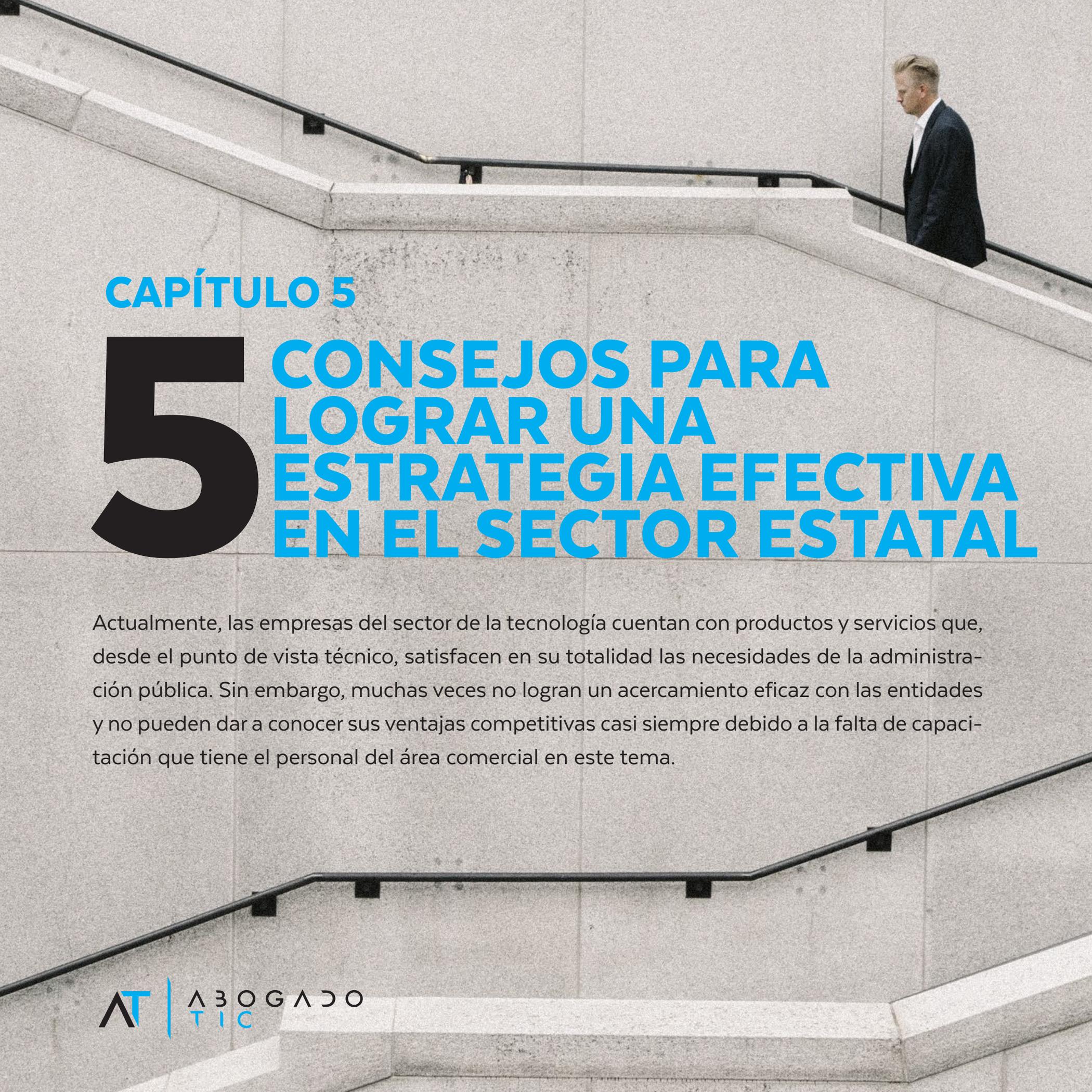
Este último error se presenta de manera más frecuente en los contratos entre privados, es un descuido en la lectura de la versión final del contrato a firmar, y se ha presentado varias veces en el ámbito público con un desafortunado desenlace, ya que para alegar cualquier pérdida económica ante una entidad pública la causa no puede sustentarse en la propia culpa de quien tuvo la obligación de verificar que las condiciones fueran las mismas a las consagradas en los documentos de la contratación.

En el ámbito privado se trata simplemente de una correcta y prevenida administración que evite un papeleo incómodo con el cliente y un posible desajuste presupuestal que retrase la ejecución financiera del proyecto. ■

Los anteriores, son los errores que comúnmente cometen las empresas del sector TIC por causa de descuidos tan sencillos como el adecuado seguimiento y administración de los contratos por parte de un profesional en la materia y, por supuesto, por confianza excesiva y afán al momento de la firma del contrato con motivaciones de continuidad del servicio.

Es preciso incorporar una cultura empresarial que nos evite el tratamiento de las consecuencias de los errores mencionados mediante un proceso juicioso de administración de contratos, que integre los ejecutores del proyecto y el área jurídica.





CAPÍTULO 5

5 CONSEJOS PARA LOGRAR UNA ESTRATEGIA EFECTIVA EN EL SECTOR ESTATAL

Actualmente, las empresas del sector de la tecnología cuentan con productos y servicios que, desde el punto de vista técnico, satisfacen en su totalidad las necesidades de la administración pública. Sin embargo, muchas veces no logran un acercamiento eficaz con las entidades y no pueden dar a conocer sus ventajas competitivas casi siempre debido a la falta de capacitación que tiene el personal del área comercial en este tema.

Las empresas deben estar listas para asumir el reto y superar la barrera que en ocasiones supone el acercamiento efectivo al sector gobierno. Por lo tanto, para asumirlo y lograrlo les aconsejo tener en cuenta estos cinco aspectos principales:

1. Tener conocimiento general del presupuesto estatal y específico de los planes de compras de las entidades públicas.

Así como se tiene un cronograma a nivel interno que permite apoyar al cliente del sector privado de acuerdo a la estructuración y planeación del presupuesto de cada empresa, las empresas que quieren acercarse al sector estatal deben tener un conocimiento, por lo menos básico, de la estructuración de los presupuestos a nivel estatal, ya sea nacional o regional, de acuerdo a su plan de cobertura y además deben tener un conocimiento específico de los planes de compra que dichas entidades van a llevar a cabo en el término del año fiscal, todo esto con la finalidad de estar atentos oportunamente a la participación en procesos públicos de selección.

2. Identificar claramente las entidades, oficinas o departamentos que tienen necesidades que puedan ser satisfechas con su producto o servicio.

De acuerdo al conocimiento que se adquiriera respecto a los planes de compra, cada entidad tendrá presupuesto asignado para cada oficina o departamento interno. En este proceso, usted ubicará las dependencias que tienen el deber de satisfacer las necesidades estatales en las que encaja su producto o servicio y así le será más fácil ubicar, en el portal de compras del estado colombiano, los procesos o proyectos que estas entidades publiquen con la finalidad de que la ciudadanía participe en los procesos públicos de selección.

Las formas jurídicas de venta, licenciamiento, comodato de equipos, etc. deben estar claras para saber en qué tipo de procesos encaja la empresa.

3. Contar con condiciones jurídicas, financieras y de experiencia correctamente registradas en el RUP

La idea de participar en procesos públicos de selección no podrá hacerse realidad hasta tanto su empresa se encuentre debidamente registrada en el Registro Único de Proponentes de la Cámara de Comercio, con jurisdicción en el lugar de domicilio de su empresa pues de lo contrario, el incumplimiento de este requisito invalidará su participación en el proceso.

Este registro permite tener claras las condiciones jurídicas, financieras y de experiencia con las que usted cuenta y de esta manera identificar las oportunidades en las que puede participar activamente. Asegúrese de contar con una inscripción que esté en línea con los objetivos finales de su empresa, y aproveche al máximo la experiencia con la que su organización cuenta.

4. Tener claridad sobre las condiciones jurídicas en que se pueden ofrecer con mayor ventaja comercial los bienes y servicios.

Cada bien o servicio comercializado por su empresa, tiene una mejor forma de ser ofrecido jurídicamente y esta forma debe estar clara al momento de presentar ofertas o al momento de decidir sobre la participación en procesos de contratación. Por ejemplo, algunas empresas de tecnología venden productos que permiten la venta independiente del mismo sin necesidad de adquisición de productos adicionales, otras venden el producto a determinado precio solo bajo la condición de adquirir el licenciamiento adicional con el que el mismo se ofrece, y otras en cambio, ofrecen el licenciamiento ilimitado bajo la condición de compra o comodato de ciertas cantidades de equipos.

Todas estas formas jurídicas de venta, licenciamiento, comodato de equipos, etc. deben estar claras para saber en qué tipo de procesos encaja la empresa y bajo qué condiciones resulta más ventajosa la participación.

5. Contar con personal capacitado en el área comercial, con conocimiento del sector estatal y sus procesos específicos.

Las ofertas que se presentan a clientes del sector privado, se presentan en condiciones de competitividad totalmente diferentes a las ofertas que se presentan en el marco de procesos de selección en el sector estatal. Para el manejo de ofertas con el Estado es importante capacitar al área comercial en los tipos de procesos públicos que manejan las entidades y la normatividad que se aplica a cada uno, en adición a sus formas y tiempos. Aunque sobre ello se debe tener un conocimiento mínimo, es importante conocer del tema para garantizar al mismo tiempo una calidad en la oferta que se presenta. ■



Fotos vía Unplash.com

Portada: Helloquence

Presentación: Georgie Cobbs

Índice: Adam Birkett

Capítulo 1: Nikita Ingatev / Ben Neale

Capítulo 2: Tyle Franta / Mathew Henry / Breather / Mia Baker

Capítulo 3: Jeremy Beadle / Breather

Capítulo 4: Helloquence / Breather

Capítulo 5: Joshua Ness / Freddie Marriage

Contraportada: Jesús Kiteque

La presente obra se publica bajo una licencia
Creative Commons del tipo:



Reconocimiento - No comercial - Sin obras derivadas

© de los textos: Natalia Ospina Díaz

© de diseño: Pulido

Distribución gratuita,
prohibida su venta.

Prohibida su reproducción total o parcial.

Todos los derechos reservados

Abogado TIC es una marca de Grupo D&P

Lo invitamos a enviar este documento por correo
electrónico a sus amigos y colegas, publicarlo en su
sitio web o distribuir versiones electrónicas gratuitas.

Debe permanecer en su forma original, sin que se
añadan o eliminen texto o imágenes. Se prohíbe su
venta o uso para fines comerciales. Abogado TIC se
reserva todos los derechos de este libro en su versión
impresa, en video o cualquier otro formato.

Diseño y diagramación: Pulido.co



A s e r o r a m o s l a T e c n o l o g í a

