



Guía metodológica digital para mejorar la participación de microempresas del sector de la construcción en la contratación pública en Colombia a través de la plataforma SECOP II

Diana María García Ochoa – ID 657037

Richard Xavier López - ID 829212

Jorge Iván Meza Hoyos – ID 847395

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Sede Principal

Programa de Maestría en Gerencia de la Innovación en Proyectos

Sublínea de investigación: Gestión de la innovación para el desarrollo sostenible y la consolidación empresarial

mayo de 2024

Guía metodológica digital para la participación en contratación (SECOP II)

Guía metodológica digital para mejorar la participación de microempresas del sector de la construcción en la contratación pública en Colombia a través de la plataforma SECOP II.

Diana María García Ochoa – ID 657037

Richard Xavier López - ID 829212

Jorge Iván Meza Hoyos – ID 847395

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Magíster en Gerencia de la Innovación en Proyectos

Asesora

Jazmín Arias Hernández

Doctora en Estudios Latinoamericanos en Territorio, Sociedad y Cultura

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Sede Principal

Programa de Maestría en Gerencia de la Innovación en Proyectos

mayo de 2024

## **DEDICATORIA**

Dedicamos esta investigación a las personas, empresas e instituciones que nos apoyaron en este proceso lleno de desafíos y aprendizajes que nos formaron como profesionales y también como buenas personas.

En primer lugar, queremos expresar gratitud a nuestra familia, fuente inagotable de amor, apoyo y sacrificio, gracias por ser nuestra inspiración constante y por creer en nosotros.

A nuestros profesores, cuya paciencia y sabiduría han iluminado nuestro camino académico, sus enseñanzas perdurarán en nuestra mente y en nuestro corazón.

A nuestros amigos y seres queridos, por brindarnos su aliento y comprensión en cada paso de este viaje, sus palabras de ánimo fueron motor en los momentos más desafiantes.

A Jazmín Arias Hernández, por su orientación experta, consejos valiosos y dedicación incansable, su mentoría ha sido fundamental para el éxito de esta investigación.

A todas las microempresas que participaron en este estudio, gracias por compartir sus experiencias y perspectivas, su contribución ha enriquecido enormemente este trabajo.

Este logro no habría sido posible sin el esfuerzo y el apoyo de cada persona que ha formado parte de nuestra vida. Este trabajo está dedicado a todos ustedes.

## **AGRADECIMIENTOS**

Quisiera expresar mi profundo agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la culminación de este trabajo de tesis:

A nuestra asesora, Jazmín Arias Hernández, por su guía experta, paciencia infinita y dedicación incansable. Su sabiduría y dirección fueron fundamentales en cada etapa de este proceso.

A nuestra familia, cuyo amor, apoyo incondicional y sacrificios han sido nuestro mayor impulso a lo largo de mi educación.

A nuestros amigos y seres queridos, quienes han estado a nuestro lado brindándome aliento, comprensión y palabras de ánimo. Su presencia ha hecho que este viaje sea más significativo.

A nuestros profesores y compañeros de clase, por las valiosas lecciones, debates enriquecedores y el intercambio de conocimientos que han marcado nuestra formación académica.

A todas las microempresas que participaron en nuestra investigación, agradezco sinceramente su colaboración y disposición para compartir sus experiencias. Su contribución ha dado vida a este estudio.

A la Universidad y al programa de Maestría en Gerencia de la Innovación de Proyectos que nos brindó una plataforma académica donde se vivió y fomentó un pensamiento más crítico.

A cualquier persona que, de manera directa o indirecta, haya dejado su huella en este proceso, gracias.

Este trabajo representa el esfuerzo colectivo de muchas personas, y estamos profundamente agradecidos por el privilegio de contar con su apoyo a lo largo de esta travesía académica.

## Contenido

Lista de Tablas .....	7
Lista de Figuras.....	8
Lista de Anexos.....	9
Introducción .....	3
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	5
1.1 Descripción del problema .....	5
1.1.1 Problema concreto.....	8
1.2 Pregunta de investigación.....	9
1.3 Objetivos de investigación .....	9
1.3.1 Objetivo general.....	9
1.3.2 Objetivos específicos.....	9
1.4 Justificación de la investigación .....	10
2. REVISIÓN DOCUMENTAL .....	12
2.1. Antecedentes .....	12
2.1.1. Contexto Global .....	13
2.1.2. Contexto Regional.....	14
2.1.3. Contexto Local.....	17
3. METODOLOGÍA .....	19
3.1. Enfoque y alcance de la investigación .....	19
3.2. Población y muestra .....	20
3.2.1. Definición de la población .....	20
3.2.2. Calculo y selección de la muestra .....	25
3.3. Instrumentos para el levantamiento de la información .....	27
3.3.1. Diseño del cuestionario estructurado .....	29
3.3.2. Diseño de la entrevista semiestructurada a experta.....	30
4. VARIABLES .....	36
4.1. Variables independientes .....	36
4.2. Variables dependientes .....	37
5. RESULTADOS.....	38

6.	RECOMENDACIONES.....	63
7.	CONCLUSIONES.....	65
8.	REFERENCIAS.....	68
9.	ANEXOS.....	73

### Lista de Tablas

<b>Tabla 1.</b> <i>Tipo de persona empresarial a nivel nacional de las microempresas</i> .....	21
<b>Tabla 2.</b> <i>Número de microempresas desglosadas por departamento</i> .....	22
<b>Tabla 3.</b> <i>Variables independientes identificadas</i> .....	36
<b>Tabla 4.</b> <i>Variables dependientes identificadas</i> .....	37
<b>Tabla 5.</b> <i>Número de empleados en las empresas encuestadas</i> .....	39
<b>Tabla 6.</b> <i>Actividad principal de las empresas encuestadas</i> .....	40
<b>Tabla 7.</b> <i>Impacto de la participación en la contratación pública en el crecimiento y desarrollo de las empresas encuestadas</i> .....	47
<b>Tabla 8.</b> <i>Interés en participar en la contratación pública de las empresas encuestadas</i>	48
<b>Tabla 9.</b> <i>Razones para participar en la contratación con el Estado</i> .....	49
<b>Tabla 10.</b> <i>Normatividad en la contratación estatal en Colombia</i> .....	53

## Lista de Figuras

Figura 1. <i>Total de microempresas del sector de la construcción activas en el último año en Colombia</i> .....	21
Figura 2. <i>Microempresas del sector de la construcción por departamentos en Colombia</i> .....	24
Figura 3. <i>Datos de los parámetros tomados para la selección de la muestra</i> .....	27
Figura 4. <i>Facturación anual de las microempresas encuestadas</i> .....	40
Figura 5. <i>Localización geográfica de las empresas encuestadas</i> .....	41
Figura 6. <i>Gráfica de personas empresariales encuestadas en Colombia en el último año</i> .....	42
Figura 7. <i>Limitantes de las microempresas frente al tiempo de funcionamiento</i> .....	43
Figura 8. <i>Interés en participar en la contratación según tiempo de funcionamiento de la microempresa</i> .....	45
Figura 9. <i>Conocimiento que las microempresas tienen del SECOP II según tiempo de funcionamiento</i> .....	45
Figura 10. <i>Nivel de conocimiento de SECOP II respecto a la capacitación recibida</i> .....	46
Figura 12. <i>Limitaciones de microempresas para la contratación estatal</i> .....	50
Figura 13. <i>Apoyo beneficioso con la contratación pública</i> .....	51
Figura 14. <i>Jerarquía de la normatividad en Colombia</i> .....	53
Figura 15. <i>Guía metodológica página web</i> .....	58

**Lista de Anexos**

9.1	Anexo 1. Validación de los instrumentos.....	73
9.2	Anexo 2. Cuestionario estructurado.....	88
9.3	Anexo 3. CV Experta Laura Milena Visbal Cortes .....	92
9.4	Anexo 4. Guía para entrevista semiestructurada a experta .....	99
9.5	Anexo 5. Transcripción entrevista experta .....	102

## Resumen

El documento resalta desafíos que enfrentan las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) en Colombia para participar en procesos de contratación pública, incluyendo la falta de información, recursos limitados y barreras de entrada al mercado. A pesar de las medidas gubernamentales para promover su participación, las MiPymes representan sólo el 18.30% de la contratación estatal (Ruan Perdomo et al., 2021). El estudio analizó el conocimiento y capacitación a empresas de la construcción, sobre licitaciones y el uso de SECOP II, e identificar barreras específicas y experiencias exitosas en la contratación pública.

A nivel internacional, se reconoce la importancia de las MiPymes para el desarrollo económico sostenible en América Latina, mientras que a nivel nacional se enfatiza el apoyo gubernamental a través de leyes (Ley 590 de 2000, 2000 y Ley 789 de 2002, 2002) y medidas de fomento a las MiPymes (Urrego et al., 2023). Igualmente, destaca el rol de la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente en brindar información y herramientas para la participación de MiPymes.

Así, la propuesta de desarrollar una guía metodológica digital para mejorar la participación de MiPymes partió del diagnóstico de limitaciones, como recursos financieros y técnicos limitados, complejidad de procedimientos y falta de acceso a información y oportunidades, adicionalmente, busca llenar un vacío en la comprensión de las barreras y oportunidades en la contratación pública de MiPymes en el sector de la construcción y sentar bases para futuros estudios en el tema.

*Palabras clave: investigación, selección, proyecto, desarrollo participativo, norma, construcción.*

### **Abstract**

The document highlights the challenges that Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Colombia face to participate in public procurement processes, including lack of information, limited resources and barriers to market entry. Despite government measures to promote their participation, MSMEs represent only 18.30% of state contracting (Ruan Perdomo et al., 2021). The study analyzed the knowledge and training of construction companies on bidding and the use of SECOP II, and identified specific barriers and successful experiences in public procurement.

At the international level, the importance of MSMEs for sustainable economic development in Latin America is recognized, while at the national level government support is emphasized through laws (Law 590 of 2000, 2000 and Law 789 of 2002, 2002) and measures to promote MSMEs (Urrego et al., 2023). Likewise, the role of the National Public Procurement Agency - Colombia Compra Eficiente in providing information and tools for the participation of MiPymes stands out.

Thus, the proposal to develop a digital methodological guide to improve the participation of MSMEs started from the diagnosis of limitations, such as limited financial and technical resources, complexity of procedures and lack of access to information and opportunities, additionally, it seeks to fill a gap in understanding. . of the barriers and opportunities in public procurement of MSMEs in the construction sector and lay the foundations for future studies on the subject.

*Keywords: research, selection, project, participatory development, standard, construction.*

## **Introducción**

Los contratos públicos pueden ser una valiosa oportunidad para las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) que buscan ampliar sus operaciones y generar nuevos ingresos (Gálvez Albarracín et al., 2017) Sin embargo, los procedimientos de contratación pública y las condiciones de licitación suelen ser difíciles de entender.

En este contexto, ¿Cómo contratar con el Estado? Para las MiPymes del sector de la construcción, el SECOP II es una herramienta esencial para los empresarios que deseen introducirse en la contratación pública en Colombia.

La guía metodológica obtenida como resultado de la investigación, será de gran ayuda a aquellas empresas que pertenecen a las MiPymes y que no cuentan con la capacidad económica, técnica o del conocimiento de esta plataforma llamada SECOP II, y operada por la agencia Colombia Compra Eficiente.

El documento examina la pertinencia de un estudio de los desafíos para las MiPymes del sector de la construcción y evalúa cómo mejorar su competitividad y rentabilidad en el mercado de la contratación pública.

Este estudio sirve como base para nuevas investigaciones, así como para que las nuevas empresas del sector de la construcción conozcan, entiendan y además puedan participar en contratos públicos según su tamaño, experiencia y capacidad financiera.

La construcción de la guía metodológica digital se llevó a cabo a través de un proceso estructurado y meticuloso, que incluyó las siguientes etapas:

Revisión de la Literatura: Se realizó una revisión exhaustiva de la literatura sobre las barreras que enfrentan las microempresas en la contratación pública, tanto a nivel nacional como internacional, entre las cuales se encuentra el análisis de Normativas, se revisaron las leyes y

regulaciones vigentes en Colombia que afectan la contratación pública, destacando las responsabilidades de la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente.

En la recolección de Datos, se realizó una encuesta, que se diseñó y aplicó en una muestra representativa de microempresas del sector de la construcción en Colombia. Las encuestas se enviaron a microempresas del país, obteniendo una respuesta significativa en el Departamento de Antioquia, también se realizó una entrevista semiestructurada con una experta en contratación pública para obtener una comprensión más profunda de los desafíos específicos que enfrentan las microempresas.

Luego se realizó un análisis de Datos para obtener información sobre las principales barreras que enfrentan las microempresas y de igual manera las percepciones de los encuestados, identificando temas clave y patrones recurrentes en las respuestas.

Con lo anterior, se comenzó con el desarrollo del Contenido de la Guía, Se definió la estructura de la guía, asegurando que cubriera todos los aspectos críticos de la contratación pública, desde los requisitos documentales hasta la preparación de ofertas, se redactaron las secciones de la guía con un lenguaje claro y accesible, facilitando la comprensión de los conceptos y procedimientos, se añadieron herramientas prácticas, como documentos guías y link de acceso directos a la página del SECOP II, para ayudar a las microempresas a preparar sus propuestas de manera efectiva, se creó la plataforma web: interactiva utilizando herramientas digitales modernas. La plataforma se diseñó para ser intuitiva y fácil de navegar, asegurando que las microempresas pudieran acceder a la información de manera eficiente y rápida.

Se realizó una prueba piloto de la guía con un grupo de personas para recibir retroalimentación sobre su usabilidad y efectividad, para realizar ajustes finales con base en la retroalimentación recibida.

## **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

De acuerdo con Pérez et al. (2020), la implementación de la Ley de Transparencia y Derecho de Acceso a la Información Pública en Colombia se constituye en una legislación similar a la Ley Estadounidense de Libertad de Información (FOIA), que entró en vigor el 6 de septiembre de 2014. Dado que esta ley es relativamente reciente, innovadora y poco conocida por la comunidad y los medios de comunicación, se reconoce la necesidad de difundir su conocimiento.

Colombia es uno de los países líderes de la región en políticas de gobierno abierto, y ha estado implementando varias iniciativas por la transparencia, la rendición de cuentas y la lucha contra la corrupción. El gobierno colombiano ha desplegado varias plataformas de datos abiertos en áreas como contratación pública, presupuesto interno y comportamiento electoral, entre otros. Si bien hacer que los datos abiertos estén disponibles es un facilitador para transparencia, no es el único paso que se debe dar para garantizarla (Montes, s. f.).

En Colombia, las MiPymes a menudo enfrentan desafíos significativos al intentar participar en procesos de contratación pública. Estos desafíos pueden incluir la falta de recursos financieros y técnicos, la complejidad de los procedimientos y requisitos, la falta de información y acceso a oportunidades, la competencia desleal, y la falta de transparencia y equidad en el proceso de selección. Como resultado, muchas MiPymes encuentran dificultades para obtener contratos con el gobierno tanto municipal, departamental y nacional para aprovechar las oportunidades de negocio que ofrece el sector público.

### **1.1 Descripción del problema**

La Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, ente rector del Sistema de Compra Pública del país, tiene herramientas de apoyo para los participantes de la

contratación pública y se encarga de difundir normas, reglas, procedimientos y prácticas adecuadas para la participación en diferentes contratos

Una de esas herramientas es la guía de contratación pública para microempresas, la cual brinda información, recomendaciones y herramientas a las empresas (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2018) con el fin de promover la participación en los sistemas de contratación pública (Colombia Compra Eficiente y Carvajal Torres, 2019)

Conforme a esto, al conocer que el gran potencial de las MiPymes concretamente en las microempresas frente a la contratación del país puede ser mayor a la actual (Arango, 2019) y viendo la necesidad de abordar la falta de información clara y concisa frente a los procedimientos y requisitos para participar en los procesos de contratación pública de manera clara y unificada, es importante analizar el conocimiento que tienen las empresas jurídicas o naturales del sector de la construcción sobre el proceso de licitación, el manejo de la plataforma SECOP II y si cuentan con personal idóneo para esta labor.

Con ello se pueden detectar las posibles fallas en las microempresas a la hora de realizar procesos de contratación pública y ayudar a replantear desde el conocimiento de las empresas, cuáles son las falencias y por medio de esto, formular un estudio que fomente la participación al momento de contratar por medio de la plataforma SECOP II.

La falta de información sobre los procedimientos y requisitos necesarios para participar en los procesos de contratación pública es uno de los principales problemas que enfrentan las microempresas en Colombia, así como la falta de recursos financieros y técnicos, la complejidad de los procedimientos y requisitos problemas de acceso a oportunidades, la competencia desleal, y la falta de transparencia y equidad, que dificultan su proceso de contratación. Las barreras de entrada en el mercado de la contratación pública también pueden afectar a las microempresas.

Estas barreras pueden incluir requisitos excesivos o poco claros, falta de transparencia en los procesos de selección o falta de acceso a información sobre oportunidades de contratación. Otro problema que enfrentan las microempresas es la competencia desleal por parte de empresas más grandes o con mayores recursos, que tienen ventajas en cuanto a capacidad de oferta, experiencia y conocimiento del mercado.

El gobierno nacional, buscando una mayor participación de las microempresas expidió el Decreto 1082 de 2015 (Sector Administrativo de Planeación Nacional, 2015) donde se establecen medidas especiales para promover la participación de las MiPymes en la contratación pública en Colombia. Algunas de las medidas más importantes son la simplificación de requisitos para participar en los procesos de contratación, la segmentación de contratos en lotes más pequeños para permitir la participación de más empresas, y el establecimiento de cuotas de participación para las microempresas. Además, se crean programas de capacitación y asistencia técnica para mejorar las habilidades y capacidades de las microempresas, y se establece un portal electrónico único para facilitar la participación en los procesos de contratación pública llamado “Colombia Compra” de la Agencia Nacional de Contratación Pública; en este portal se creó el SECOP II, una plataforma transaccional para gestionar en línea todos los procesos de contratación. Estas medidas buscan promover la participación de las microempresas, mejorar la eficiencia y transparencia en la contratación pública; estas representan el primer intento del gobierno colombiano de digitalizar y mejorar el seguimiento de las adquisiciones públicas en el país.

El diseño del SECOP se basa en la idea de que todos los contratos entre agencias gubernamentales y proveedores privados deben hacerse públicos, incluidos los avisos de solicitud y las adjudicaciones de cada contrato. La misión del SECOP es, por tanto, arrojar luz sobre las asociaciones en las que participan las entidades públicas. Como paso obligatorio en el proceso de

contratación, las agencias gubernamentales deben registrar, almacenar y publicar todas las acciones, documentos y cambios de contratación utilizando la plataforma SECOP (Gallego et al., 2021).

Según la guía para promover la participación de las MiPymes en los procesos de compra pública, estas sólo tenían una participación del 25.15% en la contratación estatal (Julián et al., 2019) y, por lo tanto, se presentan una serie de recomendaciones básicas y claridad en la participación de procesos para que las microempresas puedan participar en igualdad de condiciones en los procesos de contratación pública.

### **1.1.1 Problema concreto**

Las microempresas enfrentan dificultades para participar de la contratación pública en Colombia a través del SECOP II, debido principalmente a la falta de conocimiento y capacitación adecuada. Esto se evidencia de diversas maneras:

- Complejidad del sistema SECOP II, ya que resulta complejo y poco intuitivo para las microempresas que no están familiarizadas con él, dificultando así su participación en procesos de contratación pública.
- Desconocimiento de regulaciones, dado que muchas microempresas no comprenden completamente las regulaciones y normativas relacionadas con la contratación pública en Colombia. Esta falta de conocimiento puede llevar a errores en la presentación de ofertas y a la exclusión de procesos de licitación.
- Requerimientos técnicos, puesto que la presentación de propuestas a menudo implica la presentación de documentos técnicos y administrativos específicos y estos pueden carecer de la experiencia técnica necesaria para cumplir con estos requisitos.

- Competencia limitada, entendida como la falta de capacitación y conocimiento adecuado que puede llevar a una competencia limitada por parte de las microempresas en la obtención de contratos públicos, ya que las empresas más grandes o mejor preparadas tienen una ventaja.
- Dificultades para acceder a la información sobre oportunidades de contratación a través del SECOP II, lo que las deja fuera de posibles licitaciones.

## **1.2 Pregunta de investigación**

¿De qué manera se puede fomentar la participación de las microempresas en los procesos de contratación pública del sector de la construcción a través de la plataforma SECOP II en Colombia?

## **1.3 Objetivos de investigación**

### **1.3.1 Objetivo general**

Fomentar la participación de las microempresas en los procesos de contratación pública del sector de la construcción a través de la plataforma SECOP II en Colombia.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

Diagnosticar las limitaciones para contratar con el Estado, a las que se enfrentan las microempresas en el sector de la construcción en Colombia.

Considerar la normativa y regulaciones vigentes relacionadas con la contratación pública en Colombia, particularmente para el sector de la construcción.

Desarrollar una guía metodológica digital con un esquema visual atractivo y fácil de usar para el usuario, que instruya a las microempresas para mejorar su participación en la contratación pública.

#### **1.4 Justificación de la investigación**

Es necesario un análisis o estudio que ayude a identificar las principales limitaciones y desafíos que enfrentan las microempresas en la contratación pública, y a proponer soluciones y estrategias específicas para mejorar su participación en este mercado, así como evaluar la efectividad de las medidas actuales y hacer recomendaciones para mejorarlas en el futuro. Esto radica en la importancia de promover la eficiencia en la contratación pública y el crecimiento de las microempresas en Colombia.

La presente investigación es esencial debido a varias razones fundamentales, entre las cuales se encuentra la necesidad de motivar la participación de las microempresas constructoras del país, ya que, el sector de la construcción es uno de los más representativos y dinámicos de la economía colombiana. Este sector no solo contribuye significativamente al Producto Interno Bruto (PIB) del país, sino que también es un generador clave de empleo y un impulsor del desarrollo económico y social el cual representa aproximadamente el 7% del PIB de Colombia, evidenciando su importancia en la economía nacional (Información para todos DANE, 2022), al Fomentar la participación de las microempresas en la contratación pública promueve la inclusión económica, permitiendo que estas empresas accedan a oportunidades de negocio que de otra manera podrían estar fuera de su alcance, por lo que al facilitar la participación de microempresas de diferentes regiones del país, se promueve un desarrollo más equilibrado y se generan oportunidades económicas en áreas menos desarrolladas.

Según el Departamento Nacional de Planeación (DNP)(Colombia potencia mundial de la vida, 2023), la inversión en infraestructura se proyecta en más de \$50 billones de pesos en los próximos 5 años, lo que abre una ventana significativa de oportunidades para las microempresas del sector de la construcción.

La (COMFECAMARAS) (Red de cámaras de comercio Confecámaras, 2024) reporta que el crecimiento de las empresas en el sector de la construcción son microempresas, destacando la relevancia de estas en la industria.

Estudios de la Universidad de los Andes (Hernández Mora et al., 2005) han demostrado que las microempresas que participan en la contratación pública experimentan un crecimiento en sus ingresos de hasta un 23.8% anual.

Entendiendo que se presentan obstáculos para acceder a oportunidades de la contratación pública, una guía metodológica adecuada ayudaría a eliminar obstáculos y promover la participación en igualdad de condiciones, contribuyendo a que los procesos sean más accesibles y comprensibles para las microempresas, lo que mejora la transparencia y reduce el riesgo de corrupción. Igualmente, se podría asegurar que las microempresas puedan utilizar eficazmente la plataforma SECOP II y garantizar que se cumplan las normativas vigentes y que los procedimientos sean legales y justos.

Por lo tanto, se buscaría simplificar el proceso de contratación pública en Colombia para las microempresas, proporcionando información de la utilización de la plataforma para poder participar en las licitaciones y procesos de contratación; esto con la intención de promover que estas microempresas sean más competitivas, y de igual manera, puede ayudarles a cumplir con requisitos administrativos de manera más eficiente ahorrando tiempo y recursos.

## **2. REVISIÓN DOCUMENTAL**

### **2.1. Antecedentes**

En la normatividad aplicable, interviene la Constitución Política como reglamento que cobija a todos y cada uno de los colombianos; en materia de administración pública se tienen los principios generales que deben regir su actuación, tales como la transparencia, la eficiencia, la participación ciudadana y la rendición de cuentas. También se establece la estructura del Estado, incluyendo los diferentes órganos y entidades que componen la administración pública a nivel nacional, departamental y municipal. Además de la Constitución, en Colombia existen otras leyes y normativas que regulan específicamente la administración pública, como Ley 80 de 1993 (El Congreso de Colombia, 1993b), Ley 1150 de 2007 (Congreso de la República, 2007) y el Decreto 1082 de 2015 (Departamento Nacional de Planeación [DNP], 2015)

Por otro lado, existen manuales y guías que pueden ser útiles para las empresas del sector de la construcción en Colombia para entender los procesos de contratación pública y cumplir con los requisitos legales necesarios para contratar con el Estado. Una de las guías más importantes es el Manual de Contratación Estatal, elaborado por la Agencia Nacional de Contratación Pública (Colombia Compra Eficiente, 2015), que tiene el objetivo de orientar a las entidades públicas y a los particulares interesados en la contratación estatal; contiene información detallada sobre los diferentes tipos de contratos, los procedimientos de contratación, los requisitos legales y técnicos, entre otros temas relevantes. También existen otras guías y manuales específicos para el sector de la construcción, como el Manual para la Contratación de Obras Públicas, elaborado por el Ministerio de Transporte y el Instituto Nacional de Vías (Instituto Nacional de Vías y Ministerio de Transporte, 2015) que contiene información detallada sobre los procesos de contratación de obras

públicas y los requisitos técnicos y legales que deben cumplir las empresas del sector de la construcción para contratar con entidades públicas en Colombia.

### **2.1.1. Contexto Global**

A nivel internacional, se reconoce como un elemento central de la transformación política y económica de cualquier país en transición, la creación de un importante sector privado, y de un mayor desarrollo de las Pymes y de la actividad emprendedora (Orlandi y Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador-CEDEX, s. f.)

Asimismo, se destaca la importancia de las MiPymes, las cuales representan actores clave para incrementar el crecimiento potencial de América Latina. Estas empresas se caracterizan por su gran heterogeneidad en el acceso a mercados, tecnologías y capital humano (Naciones Unidas, s. f.)

Por otro lado, según el “Índice de políticas PYME: América Latina y el Caribe 2019”, donde se presentan recomendaciones generales para fortalecer la formulación de políticas para Pymes como herramientas para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo productivo, es necesario aumentar la disponibilidad de información consolidada y de fácil acceso para mejorar la concienciación y comprensión sobre la oferta de apoyo existente entre las partes interesadas (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE] et al., 2019).

En este contexto, se desarrolló un estudio con el objetivo de investigar los impactos de las estrategias de adquisiciones en la creciente proporción de pequeñas y medianas empresas (PYMES) de construcción y si el tamaño de la empresa constructora modera el efecto. Para lograr este objetivo, el estudio adoptó un enfoque de investigación cuantitativa y una encuesta de cuestionario transversal para identificar tanto el proyecto más exitoso como el más destacado en

el que participó entre 2010 y 2016. Los hallazgos del estudio indicaron que sólo las estrategias de adquisiciones tradicionales y orientadas a la gestión garantizaron el logro de todos los planes de crecimiento para las PYMES de la construcción (Windapo et al., 2020), Sin embargo, se necesitan más investigaciones para evaluar la eficacia de las medidas políticas y su impacto en la participación en la contratación pública (Mahuwi y Israel, 2023).

Por otro lado, tanto en el sector académico como en el industrial, la importancia y la globalización del reconocimiento de la responsabilidad social corporativa (RSC) como práctica empresarial están creciendo. Las externalidades positivas, como la mejora de la imagen empresarial, resultantes de emprender acciones y prácticas de RSC se han evidenciado en diferentes contextos empresariales (León, 2019).

De igual manera hay estudios que demuestran que a nivel mundial, los gobiernos gastan un estimado de 9,5 billones de dólares cada año a través de contratos con empresas privadas, cantidad equivalente al 15% del PIB mundial. Debido a los recursos involucrados, la contratación pública es una actividad con alto riesgo de corrupción, siendo este otro punto de las MiPymes al no incorporarse en la contratación estatal, por lo que el uso de datos abiertos en los sistemas de contratación pública es una herramienta poderosa para aumentar el seguimiento de la transparencia de los contratos (Cuartas, 2022).

### **2.1.2. Contexto Regional**

El fomento a las MiPymes es una prioridad en el país, como se contempla en el proyecto de Ley – Articulado PND 2022-2026, en el que se indica, en el parágrafo del artículo 81 “Fortalecimiento del sistema electrónico para la contratación pública” (Urrego et al., 2023) que:

El Gobierno nacional, a través del Departamento Nacional de Planeación y el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, fijará la tarifa de inscripción y renovación en el Registro Único de Proponentes utilizando criterios de progresividad y facilitando la participación de las MiPymes en el sistema de compras públicas.

Por otro lado, la ley 590 de 2000 (Ley 590 de 2000, 2000) buscó replantear el tipo de empresas ya existentes, y de las nuevas en su creación, planteando unas características especiales como reducciones para el pago de aportes al Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y Cajas de Compensación Familiar, durante los primeros 3 años de operación, ayudas a jóvenes emprendedores, créditos y financiación, las cuales ayudaron a que muchas empresas fueran consideradas para poder acceder a beneficios legales.

Las microempresas desempeñan un papel primordial en el desarrollo económico y social de los departamentos y, en general, de los países. El apoyo a las microempresas es fundamental, y existen diversas posibilidades y programas diseñados para promover su crecimiento y sostenibilidad, algunas de las opciones y beneficios que pueden estar disponibles para las microempresas según DNP (2023):

- **Créditos y financiamiento:** Las microempresas suelen tener acceso a diferentes programas de financiamiento, como créditos otorgados por instituciones financieras, cajas de compensación y programas gubernamentales destinados a facilitar el acceso al crédito, Se sabe que la inclusión financiera es relevante para mejorar las perspectivas de crecimiento, La importancia de la inclusión financiera para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) ha sido investigada cada vez más por académicos de diferentes campos y ha estado en la agenda de los formuladores de políticas. Las MIPYMES representan más del 95% de las empresas de todo el mundo. En los países

de ingresos bajos y medianos, estas empresas son responsables de un porcentaje significativo del empleo total; más del 50% de los trabajadores están empleados en empresas con menos de 100 empleados.(Urueña-Mejía et al., 2023)

- Incentivos legales: En algunos países existen leyes que ofrecen incentivos fiscales y financieros a las empresas que contratan personal adicional, lo que puede beneficiar a las microempresas que deseen expandirse y contratar más empleados.
- Asesoría y capacitación: Las MiPymes pueden recibir asesoría y capacitación en áreas clave como gestión empresarial, marketing<sup>1</sup>, tecnología, exportación y cumplimiento normativo. Estos servicios pueden ser proporcionados por entidades gubernamentales, cámaras de comercio o instituciones educativas.
- Acceso a mercados: Muchos programas buscan promover la internacionalización y el acceso de las microempresas a nuevos mercados, ya sea a través de ferias comerciales, misiones comerciales, o plataformas de comercio electrónico.
- Reducción de barreras administrativas: La simplificación de trámites y procedimientos administrativos relacionados con la creación y operación de empresas puede facilitar la gestión de las microempresas.
- Formación de redes y cooperación: Fomentar la colaboración y la formación de redes entre microempresas puede ayudar a aumentar su competitividad<sup>2</sup> y acceso a oportunidades de negocios.
- Fomento de la innovación: Los programas de innovación y desarrollo tecnológico pueden ayudar a las microempresas a mejorar sus productos, procesos y servicios.

---

<sup>1</sup> La gestión de marketing tiene como objetivo la creación de vínculos a largo plazo con los clientes para obtener su fidelidad, lealtad y rentabilidad (Vega Rodríguez y Rojas Berrio, 2011).

<sup>2</sup> La competitividad se ha convertido en una obsesión para empresas y naciones, por lo cual se permite incrementar la competitividad en empresas de limitado tamaño y capacidad (Torres y Patiño, 2021).

- Desarrollo local: Las microempresas también pueden contribuir al desarrollo de las comunidades locales al generar empleo y promover la economía local.
- Cumplimiento normativo y protección legal: Los programas y recursos que ayudan a las microempresas a cumplir con las regulaciones y normativas legales son esenciales para su funcionamiento sin obstáculos.

La ley 789 de 2002 (El Congreso de Colombia, 2002) en Colombia es un ejemplo de legislación que busca fomentar la contratación de personal adicional y el crecimiento de las microempresas a través de incentivos fiscales y financieros, las microempresas son motores clave del desarrollo y la diversificación económica, y se implementan diversas estrategias y programas para apoyar su crecimiento y contribución a la economía y el desarrollo regional.

Las adquisiciones, como proceso que crea, gestiona y rescinde contratos, es cada vez más utilizado por gobiernos de los países en desarrollo para promover algunos aspectos del desarrollo de la industria de la construcción. Los modelos que se utilizan para tales fines van desde la negación a empresas constructoras extranjeras el registro de contratistas y, por lo tanto, acceso a oportunidades de adquisiciones a menos que formen una empresa conjunta con una empresa local, hasta el otorgamiento de preferencias a aquellas empresas extranjeras que contraten empresas locales como socios de empresas conjuntas o como subcontratistas (Govender y Watermeyer, s. f.).

### **2.1.3. Contexto Local**

En el ámbito académico o de investigación local, no existen estudios o investigaciones previas sobre la participación de las MiPymes en la contratación pública del sector de la construcción a través de SECOP II en la región o localidad correspondiente, razón por la cual, esta investigación se constituirá en una línea base.

En las regiones o localidades específicas, se pueden revisar los antecedentes y resultados de la participación de las MiPymes en la contratación pública del sector de la construcción a través de SECOP II (Colombia Compra Eficiente, 2022), y las barreras específicas que enfrentan para acceder a contratación en este mercado por medio del aplicativo.

Se pueden identificar experiencias exitosas de otras empresas de la misma región o sector que lograron superar las barreras y limitaciones en la participación en la contratación pública a través de SECOP II, teniendo los recursos financieros y técnicos, manejando la complejidad de los procedimientos, requisitos, y acceso a la información.

En Colombia, los avances e investigaciones en el ámbito de la contratación pública han sido limitados y se han centrado principalmente en análisis de los datos. Por lo tanto, se postula que incursionar en el desarrollo de modelos de aprendizaje automático presenta una potencial solución eficiente para las necesidades de las entidades públicas(Figueroa-Gómez y Galpin, 2024).

### **3. METODOLOGÍA**

Dentro del proceso metodológico, se busca definir el enfoque, alcance, población, muestra, instrumentos de recolección de información y cada uno de los procedimientos que permitieron el desarrollo de la investigación, para evidenciar la necesidad de una guía metodológica digital para mejorar la participación de las microempresas en la contratación pública del sector de la construcción en Colombia y presentar su desarrollo.

Se verificó por qué las empresas no están participando en los procesos de contratación pública a través de la plataforma del SECOP II, utilizando el método de encuesta a microempresas, y con este método de recolección de información, se obtuvieron resultados cuantificables, que orientaron el desarrollo de una guía metodológica. Esta información se procesó con los datos recolectados y se transformó en información para obtener un diagnóstico más certero, con el fin de tener como resultado una guía práctica para que los procesos para las microempresas se simplifiquen.

#### **3.1. Enfoque y alcance de la investigación**

El enfoque de esta investigación es mixto, dado que se recolectaron datos cuantitativos pertinentes sobre las variables, así como información cualitativa sobre sucesos u objetos involucrados en la investigación. Se seleccionó este enfoque, pues los resultados de una investigación mixta pueden proporcionar información valiosa para la toma de decisiones en las microempresas, y en el caso particular, las dedicadas al sector de la construcción; además que ayudó a identificar áreas de mejora entender las necesidades de los posibles clientes, y respaldar estrategias empresariales para este caso, la contratación pública a través del SECOP II.

La investigación establece un diseño no experimental, puesto que sólo se pretende observar fenómenos tal como se dan en el contexto natural, para analizarlos sin la manipulación deliberada de variables independientes.

El alcance de la investigación es del tipo explicativo, puesto que se identificaron y analizaron las variables independientes, que son las causas que contribuyen a los problemas y los desafíos específicos que se enfrentan las microempresas, adicionalmente, se examinaron las variables dependientes que representan los problemas concretos, para proponer explicaciones a los problemas más pronunciados en las microempresas. Lo anterior se realizó para identificar las posibles soluciones o intervenciones que puedan mitigar los problemas identificados y mejorar la participación de las microempresas en la contratación pública en el SECOP II

El alcance geográfico es del territorio nacional, mientras que el alcance de la población, son las microempresas en el sector de la construcción que fueron creadas en el último año, ya que son empresas nuevas que pueden tener la necesidad de contratar con el Estado.

## **3.2. Población y muestra**

### **3.2.1. Definición de la población**

Para esta investigación, la población objetivo son las microempresas colombianas, interesadas en participar en la contratación pública a través de la plataforma SECOP II.

Al realizar la selección de la población se deben tener claras sus características, las cuales deben ser vinculantes y homogéneas, tener en cuenta que la población a definir debe tener particularidades en común, teniendo en cuenta las variables que se desean investigar; al no tener claridad sobre esto podemos inducir a conclusiones equivocadas durante la investigación, no permitiendo la obtención clara de las variables de estudio (Arias, 2012).

En ese sentido la base de datos de Confecámaras, (2021) por medio de RUES – Registro Único Empresarial, según el Art. 11 de la (Ley 590 de 2000, 2000), integró el Registro Mercantil y el Registro Único de Proponentes, incorporando e integrando los registros de entidades sin ánimo de lucro, vendedores de juegos y azar, veedurías ciudadanas, Registro Nacional de Turismo, entidades extranjeras con derecho privado sin ánimo de lucro y Registro de la Economía Solidaria. En esa base de datos se verificó para el último año (18/10/2022 – 18/10/2023) cuántas microempresas se encontraban activas hasta la fecha, evidenciando que en Colombia hay 11.588 microempresas en el sector de la construcción, tanto empresas jurídicas como naturales (tabla 1, figura 1).

**Tabla 1.** *Tipo de persona empresarial a nivel nacional de las microempresas*

<b>Tipo de persona empresarial</b>	<b>Número Microempresas</b>
Persona Natural	4.335
Persona Jurídica	7.251
<b>Total</b>	<b>11.586</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Confecámaras (2000).

**Figura 1.** *Total de microempresas del sector de la construcción activas en el último año en Colombia*



Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Confecámaras (2000).

Según los datos reportados y las empresas que conforman la población, se identifica que se encuentran en los 33 departamentos del país, distribuidas tal como se evidencia en la tabla 2 y figura 2, en donde se observa que los departamentos principales tienen mayor número de microempresas de construcción: en orden de importancia son, Bogotá D.C., Antioquia, Valle del Cauca y Atlántico.

**Tabla 2.** *Número de microempresas desglosadas por departamento*

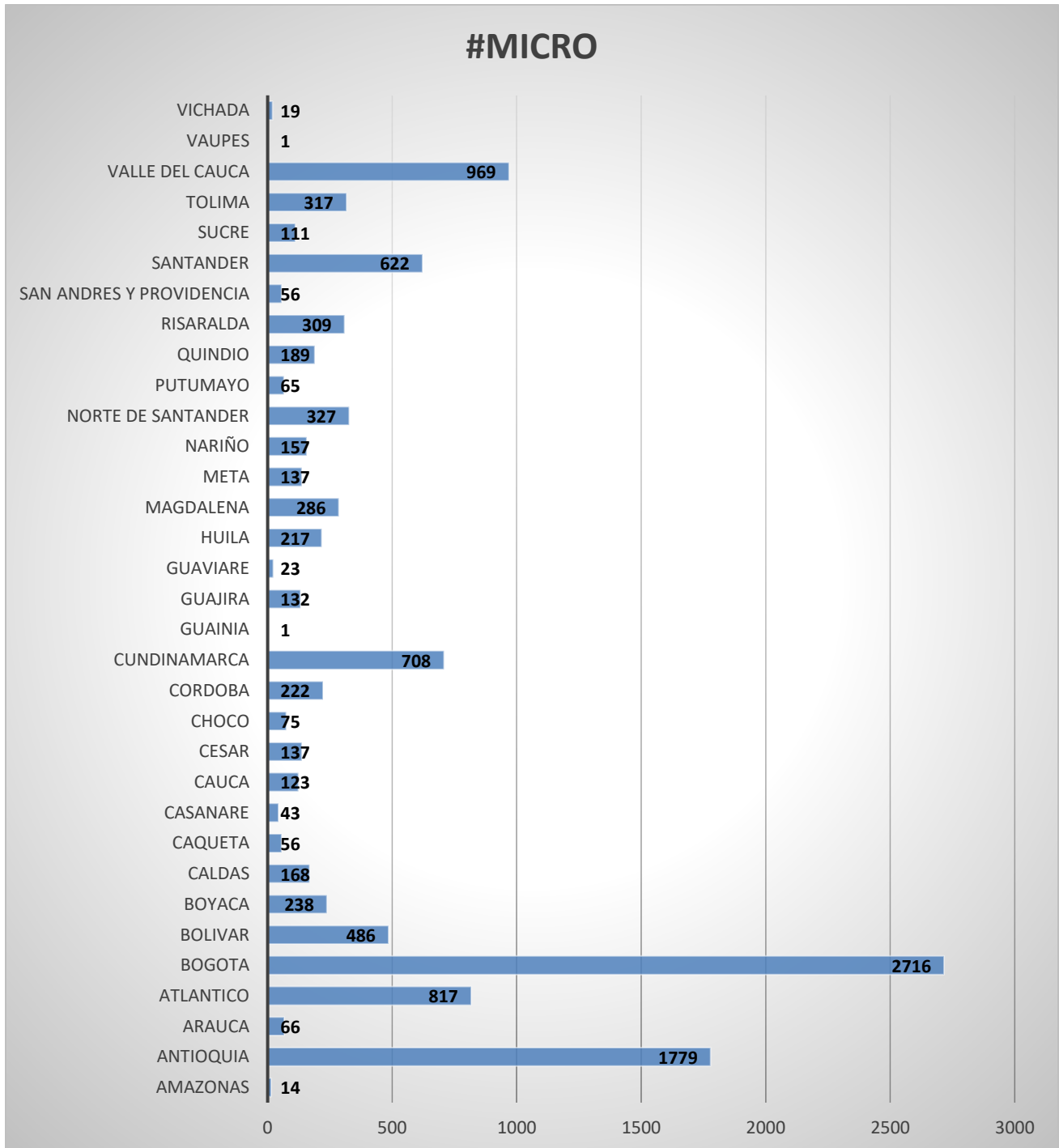
<b>Departamento</b>	<b>Cantidad microempresas</b>
Amazonas	14
Antioquia	1779
Arauca	66
Atlántico	817
Bogotá	2716
Bolívar	486
Boyacá	238
Caldas	168
Caquetá	56
Casanare	43
Cauca	123
Cesar	137
Choco	75
Córdoba	222
Cundinamarca	708
Guainía	1
Guajira	132
Guaviare	23
Huila	217

Guía metodológica digital para la participación en contratación (SECOP II)

Magdalena	286
Meta	137
Nariño	157
Norte de Santander	327
Putumayo	65
Quindío	189
Risaralda	309
San Andrés y Providencia	56
Santander	622
Sucre	111
Tolima	317
Valle del Cauca	969
Vaupés	1
Vichada	19
<b>Total</b>	<b>11586</b>

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la base de datos de Confecámaras (2000).

**Figura 2.** *Microempresas del sector de la construcción por departamentos en Colombia*



Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la base de datos de Confecámaras (2000).

### **3.2.2. Cálculo y selección de la muestra**

El uso de un muestreo no probabilístico en esta investigación se justifica con base en las características particulares del proceso de contratación pública a través del SECOP II. Este proceso se encuentra regulado por normativas legales y se lleva a cabo de manera sistemática, lo que implica que las microempresas enfrentan desafíos y limitaciones comunes en su participación en dicho proceso. Al realizar un muestreo no probabilístico, se buscó identificar y comprender las limitaciones específicas que estas empresas enfrentan en la contratación pública, con el objetivo de desarrollar una guía metodológica que les permita superar estos obstáculos.

Adicionalmente, el proceso de contratación pública mediante el SECOP II es amplio y abarca un gran número de microempresas en el sector de la construcción en Colombia. Realizar un muestreo probabilístico en toda la población sería costoso y requeriría una cantidad considerable de recursos. Por lo tanto, el enfoque conveniente de selección de muestra permite seleccionar un número manejable de empresas que representen los desafíos y limitaciones comunes en la contratación pública.

Es importante tener en cuenta que, si bien el muestreo no probabilístico no permite la generalización de los resultados a toda la población de microempresas, sí proporciona información valiosa sobre las limitaciones y desafíos específicos que enfrentan estas empresas en el proceso de contratación pública regulado por el SECOP II.

Por otra parte, el muestreo no probabilístico por conveniencia se justifica debido al gran tamaño de la población y la dificultad para obtener una lista completa y actualizada de todas las microempresas del sector de la construcción en Colombia, estas serán escogidas de manera aleatoria en los diferentes departamentos del país.

Además, se ha tomado en cuenta la disponibilidad de las empresas para participar en la investigación y la accesibilidad de estas para llevar a cabo las entrevistas y recopilar la información necesaria.

Se estableció la fórmula de muestra de población finita, y por lo tanto se estableció el nivel de confianza y el margen de error: como porcentaje de confianza se tomó el 95%, manejando un margen de error del 5%.

Para calcular el tamaño de la muestra para una población finita, la fórmula es:

$$n = \frac{N * Z \frac{2}{\alpha} * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z\alpha^2 * p * q}$$

Donde:

- n es el tamaño de la muestra.
- N total de la población.
- $Z\alpha = 1.96$  al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
- p = proporción esperada
- $q = 1 - p$
- d = precisión (5%).

Para lo anterior, se tiene claro que las microempresas en el sector de la construcción en el último año a nivel nacional son 11.586; por lo tanto, el tamaño de la muestra es de 372 microempresas para ser encuestadas.

Para seleccionar la muestra, se enviaron correos a las empresas que cumplieron con los parámetros seleccionados en este proyecto, a partir de la base de datos obtenida de Confecámaras (2021a) con los criterios de filtro presentados en la figura 3, de datos de Confecámaras (2000).

**Figura 3.** Datos de los parámetros tomados para la selección de la muestra

Para consultar y descargar información del RUES de comerciantes, personas naturales, jurídicas y sus establecimientos de comercio, que tengan la matrícula mercantil renovada en el Registro Mercantil, por favor seleccione al menos un criterio de filtro:

Motivo de consulta:	Tipo de organización:	Departamento:	Municipio:	Tamaño empresa:
Fines académicos	Tipo de organización	33 elementos seleccionados	99 elementos seleccionados	MICRO
Sector:	Actividad económica:	Fecha inicio de matrícula:	Fecha fin de matrícula:	
CONSTRUCCION	Actividad Económica	2022-10-18	2023-10-18	Buscar

*Fuente:* Confecámaras (2021a).

Para la recolección de la información de las unidades muestrales y poder obtener un tamaño muestral igual o mayor, se procedió a enviar más de 2500 correos electrónicos a direcciones obtenidas de la base de datos y con el fin de empezar a analizar después de una semana que se dará de recolección de los datos.

### 3.3. Instrumentos para el levantamiento de la información

Para llevar a cabo la investigación y recopilar la información necesaria, se utilizaron diversos instrumentos de investigación. Estos instrumentos se seleccionaron de acuerdo con los objetivos y las variables de estudio de la investigación. A continuación, se describen los principales instrumentos empleados:

- **Cuestionario estructurado:** Se diseñó un cuestionario que contiene preguntas cerradas y escalas de respuesta para obtener datos cuantitativos. Este cuestionario se aplicó a los representantes de las microempresas seleccionadas y permitió recopilar información sobre aspectos como la experiencia en contratación pública, el conocimiento del SECOP II, las limitaciones percibidas y las necesidades de capacitación.
- **Entrevista semiestructurada a expertos:** Se elaboró un instrumento guía de entrevista que incluyó preguntas abiertas y temas a explorar en profundidad. Esta guía se utilizó para

realizar entrevistas con expertos, con el fin de obtener información cualitativa y comprender en detalle las experiencias, percepciones y opiniones sobre el proceso de contratación pública.

Los instrumentos fueron validados principalmente por dos especialistas: el señor Freddy Alberto Uribe Roldán, Especialista en Gerencia de Proyectos, asesor, constructor en trabajos multidisciplinarios e interdisciplinarios para la construcción, evaluación y desarrollo de proyectos de infraestructura civil, sanitaria y ambiental: también, el ingeniero Federico García Arbeláez, Especialista en Contratación Estatal Ingeniero Civil, empresario en el sector público con contratos de interventorías y consultorías públicas en el país que dio aval también de las encuestas y de las preguntas a la especialista experta (Anexo 1).

Previo a la implementación del cuestionario, se realizó una prueba piloto con un pequeño grupo de empresas constructoras para identificar posibles problemas o ambigüedades en las preguntas y ajustar el cuestionario en consecuencia (Anexo 2).

Con la realización del piloto del instrumento de recolección de información primaria, se logró organizar y adaptar la encuesta de manera más efectiva para obtener la información necesaria para la interpretación y recopilación adecuada de datos destinados al desarrollo de la guía. Utilizando encuestas de Google enviadas a direcciones de correos electrónicos obtenidos de Confecámaras, se estructuró la encuesta conforme a los gráficos proporcionados y se analizó utilizando herramientas como Atlas. TI(Development GmbH., 2023) y programas estadísticos como SSPSS (IBM Corp. in Armonk, 2023).

La entrevista fue realizada a la Doctora Laura Milena Visbal Cortés, Administradora Pública, Especialista en Formulación y Evaluación Socioeconómica de Proyectos, Magister en

Innovación, trabajó en Colombia Compra Eficiente, plataforma que maneja SECOP I y SECOP II que son las plataformas que manejan la contratación pública en el país (Anexo 3).

### **3.3.1. Diseño del cuestionario estructurado**

Al tratarse de un estudio que busca obtener información precisa y comparable, el cuestionario estructurado garantizó que todas las empresas recibieran las mismas preguntas en el mismo orden, lo que proporcionó una base sólida para el análisis de los datos. Esto permitió obtener resultados más confiables y objetivos, ya que se minimizó la influencia del entrevistador en las respuestas de los participantes, ayudando a evitar ambigüedades y asegurando que todos los participantes se enfrentaran a la misma información y tuvieran las mismas oportunidades de responder. Esto contribuyó a la consistencia y validez de los resultados obtenidos.

Se siguieron unos parámetros para el diseño del cuestionario, el cual se divide en:

Sección 1: Información de la empresa donde se evidencia el nombre de la empresa constructora, ubicación geográfica y tamaño de la empresa con número de empleados e ingresos anuales.

Sección 2: Uso de SECOP II

Sección 3: Conocimiento y Experiencia

Sección 4: Limitantes para el uso del SECOP II

Sección 5: Sugerencias e información adicional.

Este cuestionario estructurado ayudó a recopilar información valiosa de las empresas constructoras en relación con el uso del SECOP II y sus experiencias en la contratación pública.

### 3.3.2. Diseño de la entrevista semiestructurada a experta

La entrevista a la experta permitió obtener conocimientos especializados de una profesional líder con experiencia en el ámbito de las microempresas y la contratación pública, así:

- **Obtención de información cualitativa:** La entrevista a la experta proporcionó información detallada y valiosa sobre los desafíos específicos que enfrentan las microempresas al intentar contratar con el Estado. La experta compartió sus experiencias, percepciones y opiniones sobre los obstáculos, oportunidades y mejores prácticas en este proceso.
- **Validación de información:** La entrevista a la experta permitió validar y contrastar la información recopilada. Los conocimientos y opiniones de la experta ayudaron a verificar la precisión de los datos y garantizar la confiabilidad de los resultados obtenidos con relación a los desafíos de las microempresas para contratar con el Estado.
- **Perspectivas diversas:** Al entrevistar a una experta en el ámbito de las microempresas y la contratación pública, se obtuvieron perspectivas diversas que enriquecieron la comprensión del tema. Esta experta tiene enfoques diferentes basados en su experiencia y conocimientos especializados, lo que permitió considerar múltiples puntos de vista al analizar los desafíos que enfrentan las microempresas en su relación con el Estado.
- **Identificación de tendencias y mejores prácticas:** Los expertos suelen estar al tanto de las tendencias y desarrollos más recientes en el campo de las microempresas y la contratación pública. A través de la entrevista, fue posible obtener información actualizada sobre las mejores prácticas, estrategias innovadoras y posibles cambios en el proceso de contratación pública para las microempresas que desean contratar con el Estado.
- **Credibilidad y respaldo:** La inclusión de citas y el testimonio de una experta reconocida sobre los desafíos de las microempresas para contratar con el Estado, agregó credibilidad

y respaldo a los resultados y conclusiones. La opinión de la experta con autoridad en el tema, reforzó la validez y confiabilidad de la investigación realizada.

La organización de esta entrevista se diseñó con los siguientes componentes (Anexo 4):

Una introducción en la cual se empezó con una presentación y agradecimiento por la participación en la entrevista, se mencionaron los objetivos y cómo se utilizaría la información recopilada, se aclaró a la experta que era importante que se sintiera cómoda y que podía compartir sus opiniones libremente.

Sección 1: Antecedentes y contexto, descripción breve de la experiencia y conocimiento que se tiene sobre la contratación pública en Colombia.

Sección 2: Desafíos y oportunidades

Sección 3: Mejoras y recomendaciones.

Sección 4: Opinión sobre la guía metodológica.

Sección 5: Cierre, agradecimiento y posibilidades de preguntas adicionales.

Después de la entrevista, se analizaron cuidadosamente las respuestas y se utilizó la información proporcionada por la experta para enriquecer y respaldar la creación de la guía metodológica, esta información de la experta fue esencial para proporcionar una orientación sólida y práctica en la guía.

### **3.4. Descripción de procedimientos**

Se diseñó una encuesta semiestructurada, ya que tuvo unas preguntas claramente establecidas y otra de tipo abierto, donde el encuestado pudo hacer un aporte o presentar una inquietud referente al tema.

Esta se aplicó de manera aleatoria a nivel nacional, enviándola a los correos electrónicos de las microempresas registradas en Confecámaras (2000), incluyendo a todos los departamentos del país, con diferentes municipios y ciudades.

Las encuestas se construyeron en Google Forms (Google, 2018) para facilitar la difusión, la información recolectada se pasó a Microsoft Excel (Microsoft, 2021) para la organización, tabulación y graficación para realizar el análisis pertinente.

Se realizó una entrevista de manera virtual por medio de Microsoft Teams (Microsoft, 2017), empleando buen audio e iluminación y estando cada uno de los integrantes de la investigación participando de una manera clara y organizada. Se consideraron cuidadosamente los aportes finales de las intervenciones pertinentes con el fin de facilitar la comprensión de cualquier persona interesada en esta sección de la investigación. Dichos aportes fueron debidamente archivados y autorizados por la experta entrevistada para su uso académico.

Por otro lado, se recopilaron las leyes y regulaciones vigentes en el ámbito de la contratación pública para comprender su alcance y efectividad. En cuanto a los procesos de contratación, se buscaron los procedimientos utilizados para la adquisición de bienes y servicios por parte de entidades gubernamentales, teniendo en cuenta la eficacia de los contratos públicos en términos de calidad, costos y resultados.

Con todo lo anterior, se tuvo en cuenta que la guía digital es necesaria ya que es un recurso para el aprendizaje autónomo por la optimización del desarrollo de los procesos de enseñanza – aprendizaje, esto para una independencia cognitiva (García Hernández y de las Mercedes de la Cruz Blanco, 2014), puesto que, tal como durante la pandemia por COVID-19 se demostró, mecanismos como las guías digitales son una estrategia didáctica para el desarrollo de diversas competencias,

por lo que se evidencia viabilidad al desarrollar la guía propuesta con una información pertinente (Tua, 2021).

También se ha demostrado que las guías digitales han sido empleadas para la evaluación de materiales y en estas, las más empleadas están tanto los portales de recursos como las aplicaciones tecnológicas, todo con el fin de crear guías y decálogos para la elaboración de recursos prácticos (Jordá Fabra et al., 2023).

En ese sentido, se optó por una manera práctica de crear la guía de manera sencilla, con disponibilidad y entendimiento básico para personas que no estén muy familiarizadas con la plataforma del SECOP II, pero teniendo referencia todo lo creado en la plataforma de Colombia Compra Eficiente, pero reducido de manera clara y concisa, de manera puntual dirigida a microempresas en el sector de la construcción de obras civiles y/o interventorías.

Para ello se tuvieron en cuenta investigaciones con respecto a guías digitales para diferentes temas y en particular, en la educación, donde se ve fortalecido el desarrollo de las actividades, promoviendo una participación activa y afianzando así los conocimientos mediante un proceso de integración entre la educación contemporánea y tecnológica para cumplir con las exigencias pedagógicas (Borrero Argudo et al., 2023)

### **3.5. Análisis de información**

Para analizar el componente cualitativo de las encuestas cuya información se organizó en Microsoft Excel, se hizo uso del programa ATLAS.ti (Scientific Software Development GmbH, 2022)<sup>3</sup> para valorar y analizar las opiniones y percepciones de los encuestados, respecto al proceso

---

<sup>3</sup> El programa ATLAS.ti Haga clic o pulse aquí para escribir texto. es una herramienta de análisis cualitativo de datos ampliamente utilizada que ofrece funciones avanzadas para organizar, codificar y analizar datos cualitativos de manera eficiente.

de examinar y comprender las opiniones, percepciones y respuestas detalladas de los encuestados a través de métodos cualitativos. Este enfoque permitió una comprensión más profunda y significativa de los temas, patrones y matices en los datos cualitativos recopilados durante la investigación.

Asimismo, se realizó el análisis de los datos cuantitativos obtenidos a través de las encuestas, puntualmente provenientes de preguntas cerradas, mediante análisis estadísticos descriptivos e inferenciales para identificar patrones, tendencias y relaciones entre variables, empleando el programa SPSS (International Business Machines Corporation, 2022), para tener una comprensión más clara del problema principal que identifican los microempresarios para participar en procesos de contratación pública.

La información obtenida de la entrevista a la experta fue transcrita y empleada para la selección de los contenidos que deberían incluirse en la guía metodológica desarrollada en el marco del proyecto de investigación.

### **3.6. Consideraciones éticas**

Se obtuvo el consentimiento informado de todas las personas que participaron suministrando información en este estudio, explicando claramente el propósito de la investigación, los procedimientos que se llevarían a cabo y cómo se utilizarían los datos. Todas las personas tuvieron la opción de participar voluntariamente y retirarse en cualquier momento.

De igual manera se cuidó la confidencialidad, garantizando que los datos recopilados sólo serían para uso de la presente investigación, y asegurando que la información personal no se divulgará públicamente ni se utilizará de manera que pudiera generar una identificación de manera individual, a menos que se autorizara explícitamente.

En el anonimato se aseguró que los participantes permanezcan en el anonimato, evitando recopilar información que permita identificar a personas o empresas específicas, a menos que sea absolutamente necesario.

La beneficencia en este estudio es alta ya que con los resultados de la investigación se pueden beneficiar a las microempresas y a la comunidad en general, ya que el propósito de este estudio es mejorar la participación de las microempresas en la contratación pública, por lo que debe asegurarse que los hallazgos tengan un impacto positivo. Con respecto a la no maleficencia, la investigación se aseguró de no causar daño a los participantes, ni a las personas implicadas en el proceso.

Para garantizar la transparencia en la presentación de tus resultados y conclusiones, se evitó la manipulación de datos o sesgos que pudieran distorsionar la realidad.

También se tiene claro que la guía digital creada sirve para motivar, orientar y fomentar la interacción y puedan llegar a un aprendizaje autónomo (QLU Virtual Academy, s. f.).

## 4. VARIABLES

Se estableció una relación entre variables para la creación de una guía metodológica en la contratación en Colombia, específicamente para microempresas constructoras, donde se identificaron variables independientes y dependientes que reflejaron los aspectos que se desea analizar y mejorar en la contratación pública. Por lo tanto, se evidencian en la tabla 3 y 4, las variables independientes y dependientes seleccionadas en el marco de la contratación estatal.

### 4.1. Variables independientes

**Tabla 3.** *Variables independientes identificadas*

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>
Nivel de capacitación en contratación pública	Esta variable representa el grado de capacitación y conocimiento que tienen las microempresas constructoras en relación con los procesos de contratación pública y el uso del SECOP II
Acceso a recursos financieros	Puede ser relevante para evaluar si el acceso a recursos financieros, como créditos o préstamos, afecta la capacidad de las microempresas constructoras para participar en procesos de contratación pública
Ubicación geográfica	La ubicación geográfica de las microempresas constructoras podría ser una variable independiente, ya que la ubicación puede influir en su capacidad para acceder a oportunidades de contratación en diferentes regiones de Colombia

*Fuente:* Elaboración propia teniendo en cuenta a Arias González (2012).

## 4.2. Variables dependientes

**Tabla 4.** *Variables dependientes identificadas*

<b>Variable</b>	<b>Dimensión</b>
Éxito en la contratación pública	Tasa de éxito de las microempresas constructoras en la obtención de contratos a través del SECOP II Variabilidad en la capacidad de estas empresas para ganar licitaciones
Nivel de participación en licitaciones	Frecuencia o nivel de participación de las microempresas constructoras en procesos de licitación a través del SECOP II como variable dependiente Disposición y capacidad para involucrarse en la contratación pública
Crecimiento empresarial	Tasa de crecimiento o expansión de las microempresas constructoras después de participar en contratación pública a través del SECOP II, puede ser una variable dependiente relevante
Satisfacción del cliente o entidad compradora	Evaluar el impacto en la satisfacción del cliente o entidad compradora, puede ser una variable dependiente que refleje la variabilidad en la percepción de la calidad de los servicios prestados por las microempresas constructoras

*Fuente:* Elaboración propia teniendo en cuenta a Arias Gonzáles (2012).

## 5. RESULTADOS

### 5.1. Caracterización de las microempresas encuestadas

En la tabla 5 se presenta el número de empleados en las empresas encuestadas, lo cual proporciona una visión de la composición de su tamaño. Así, se contó con los siguientes tamaños de microempresas:

1-5 empleados: 24 empresas encuestadas. Estas empresas se clasifican como microempresas según la definición comúnmente aceptada.

6-10 empleados: Ocho empresas. Aunque aún son consideradas microempresas, pueden tener una estructura organizativa ligeramente más grande en comparación con aquellas con menos empleados.

11-20 empleados: Dos empresas. Estas empresas pueden considerarse pequeñas empresas, aunque pueden ser evaluadas como microempresas según activos, pero ya que tienen un número significativamente mayor de empleados en comparación con las microempresas, podrían entrar en la categoría de pequeñas empresas.

Más de 20 empleados: Cinco empresas. Estas pueden clasificarse como pequeñas o medianas empresas (PyME), dependiendo de la definición específica utilizada en cada contexto.

Este desglose muestra una predominancia de microempresas en la muestra, lo cual es común en muchos contextos empresariales. Sin embargo, también se observa la presencia de algunas pequeñas y medianas empresas, lo que proporciona cierta diversidad en términos de tamaño de la empresa. Este análisis del número de empleados puede ser útil para comprender mejor las características y necesidades de las empresas encuestadas, así como para diseñar estrategias específicas para apoyar su participación en la contratación pública.

**Tabla 5.** *Número de empleados en las empresas encuestadas*

<b>Números de Empleados</b>	<b>Cant.</b>
1-5 Empleados	24
6-10 Empleados	8
11-20 Empleados	2
Más de 20 Empleados	5
<b>Total</b>	<b>39</b>

La actividad principal de las empresas encuestadas proporciona información importante sobre los sectores en los que operan las empresas, lo cual se ve reflejado en la tabla 9 así:

Construcción: 26 empresas encuestadas tienen la construcción como su actividad principal. Esto indica que la mayoría de las empresas encuestadas operan en el sector de la construcción, y, por ende, hay un interés significativo en la participación en la contratación pública en este sector específico.

Interventoría y servicios profesionales: Cinco empresas tienen la interventoría y otras cinco, servicios profesionales como su actividad principal. Las empresas de interventoría se dedican a supervisar y controlar la ejecución de proyectos de construcción u obras civiles en nombre de sus clientes. Aunque son menos numerosas en comparación con las empresas de construcción, su presencia en la muestra indica la importancia de la supervisión y gestión de proyectos en el sector de la construcción.

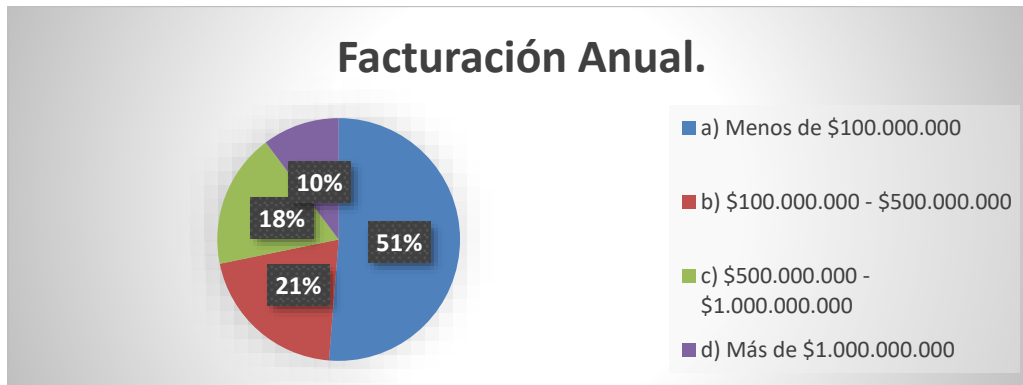
No hubo empresas encuestadas dedicadas a la distribución de materiales, mientras que tres empresas especificaron otra actividad principal no incluida en las categorías anteriores, en las cuales se incluyeron instalaciones y suministro de equipos de seguridad eléctrica.

**Tabla 6.** *Actividad principal de las empresas encuestadas*

<b>Actividad principal de las empresas encuestadas</b>	<b>Cant.</b>
Construcción	26
Interventoría	5
Servicios profesionales	5
Distribución de materiales	0
Otro (especificar)	3
<b>Total</b>	<b>39</b>

En la figura 4 se ve reflejada la diversidad de las empresas encuestadas en términos de la facturación anual, lo que indica la variedad de tamaños y capacidades financieras dentro de la muestra. Comprender la facturación anual de las empresas es crucial para diseñar estrategias y políticas que satisfagan las necesidades específicas de cada tipo de empresa, y promuevan su participación efectiva en la contratación pública.

**Figura 4.** *Facturación anual de las microempresas encuestadas*

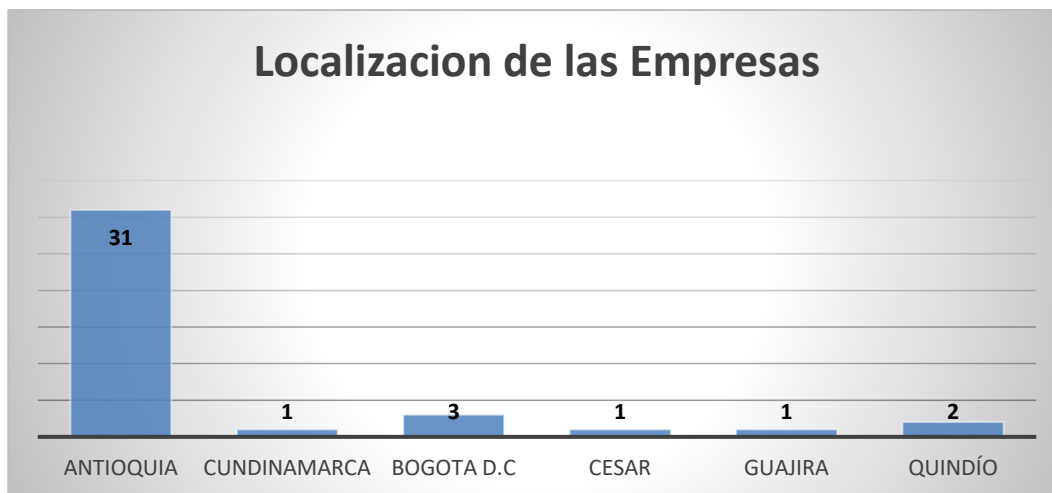


## 5.2. Diagnóstico de las limitaciones de las microempresas en el sector de la construcción en Colombia para contratar con el Estado

La presente investigación buscó identificar y percibir las limitaciones específicas que enfrentan las microempresas en el sector de la construcción en Colombia al contratar con el Estado.

A través de encuestas realizadas a una muestra representativa de microempresas a nivel nacional, se recibió respuesta de cinco departamentos de los 33 departamentos a los que se enviaron correos (figura 5, anexo 3) y que dieron respuesta a las encuestas, se recopilaron datos valiosos que proporcionan una visión integral de los desafíos. Dado que el departamento de Antioquia tiene una sólida infraestructura empresarial y organizaciones de apoyo a las microempresas, que podrían haber facilitado la difusión de la encuesta y motivado a las empresas locales a participar, se evidencia una mayor respuesta de microempresas de este territorio. También puede haber habido una mayor receptividad por parte de las microempresas antioqueñas para compartir su experiencia y opiniones sobre la contratación pública, posiblemente debido a su participación previa en estos procesos o a su interés en mejorar su participación en el futuro.

**Figura 5.** Localización geográfica de las empresas encuestadas



Por otro lado, los resultados obtenidos permiten evidenciar la participación de las microempresas en la encuesta por tipo de persona empresarial (figura 6), en lo cual se ve que no hay una gran diferencia entre la persona jurídica y la natural, ya que sólo hay un 2% de diferencia en las empresas encuestadas.

**Figura 6.** Gráfica de personas empresariales encuestadas en Colombia en el último año



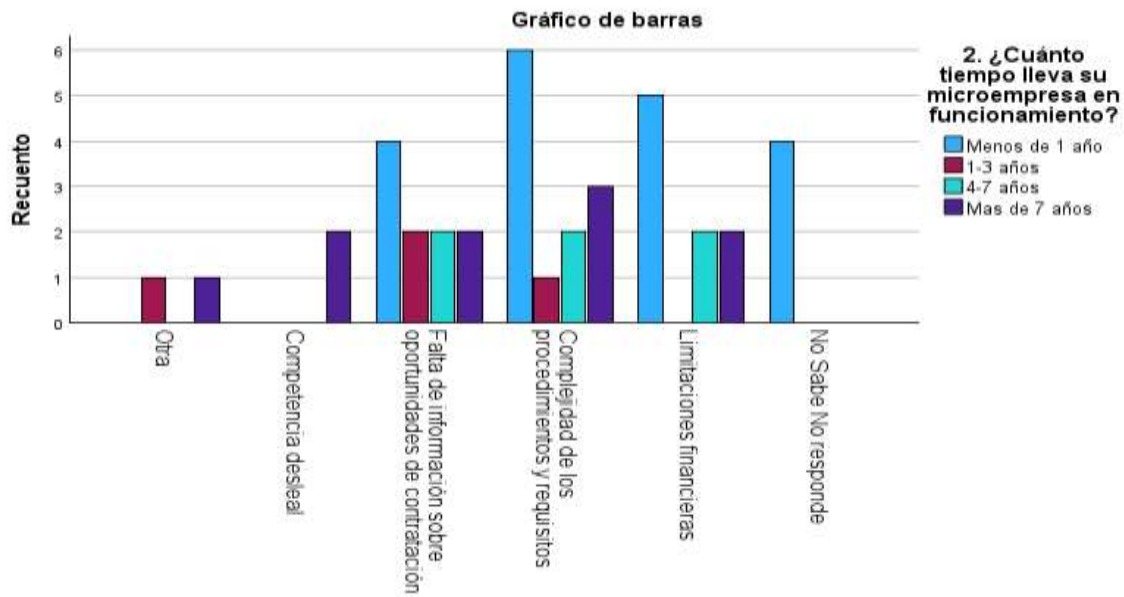
En la encuesta se evidenciaron las principales limitantes que las microempresas tienen a la hora de contratar con el Estado por medio del SECOP II.

### 5.2.1. Complejidad administrativa

El 30.76% de las microempresas indicó la complejidad administrativa en los procesos de contratación pública como una limitación importante. Adicionalmente, se destacaron dificultades en la comprensión de los requisitos documentales y los procedimientos establecidos por las entidades estatales, donde se evidencia que las microempresas que tienen mayor limitante en este

aspecto son las que llevan funcionando menos de un año, son empresas recién creadas, tal como se representa en la figura 7.

**Figura 7. Limitantes de las microempresas frente al tiempo de funcionamiento**



Esto es consistente con lo expuesto por Balceró Gómez y Sarmiento Camacho (2014a), quienes evidenciaron la alta exigencia de requisitos y condiciones de difícil cumplimiento por parte de las MiPymes para ser calificadas, haciendo que su acceso sea limitado frente a la contratación pública.

Aunque hay estudios al respecto de la contratación en el país y de las limitaciones de estas, que son existentes y probadas, se demuestra que, en más de 9 años, sólo se han visto mejoras en las plataformas, pero aún se evidencia la falta de apoyo frente a la información (Balceró Gómez y Sarmiento Camacho, 2014b). Esta observación sugiere que, si bien las herramientas tecnológicas pueden haber evolucionado y facilitado en cierta medida la participación en la contratación

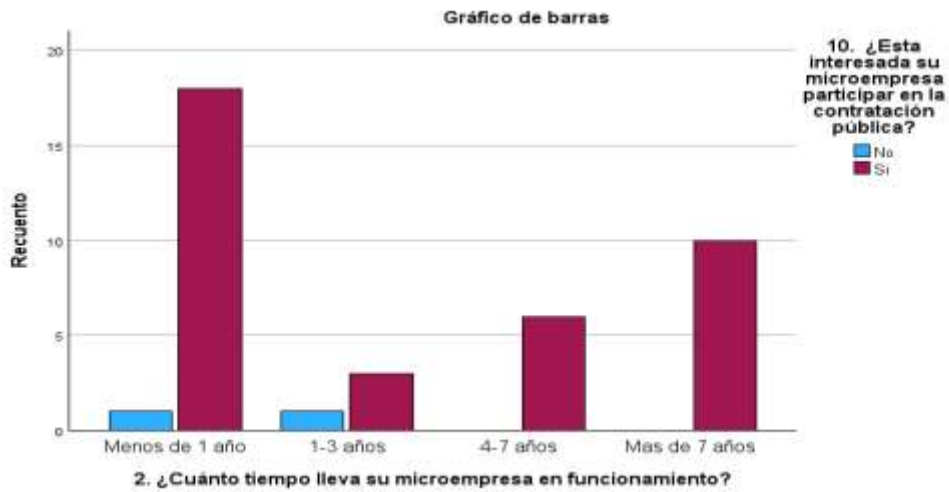
pública, todavía existen barreras significativas en términos de acceso a la información y comprensión de los requisitos y procedimientos por parte de las microempresas, que debería ser clara y concisa para ayudar al microempresario. Esto resalta la necesidad de implementar medidas adicionales para mejorar la accesibilidad y la comprensión de la información relacionada con la contratación pública, especialmente para las microempresas, con el fin de promover una participación más equitativa y efectiva en estos procesos.

Se evidencia también en la figura 8, que las empresas que tienen menos tiempo de funcionalidad son las que más desean o están interesadas en participar en la contratación pública. Este hallazgo puede tener varias interpretaciones. Por un lado, las empresas más nuevas pueden tener una mayor necesidad de expandir su base de clientes y generar ingresos adicionales para establecerse en el mercado y la contratación pública podría percibirse como una oportunidad para obtener contratos estables y diversificar sus fuentes de ingresos desde el inicio de sus operaciones.

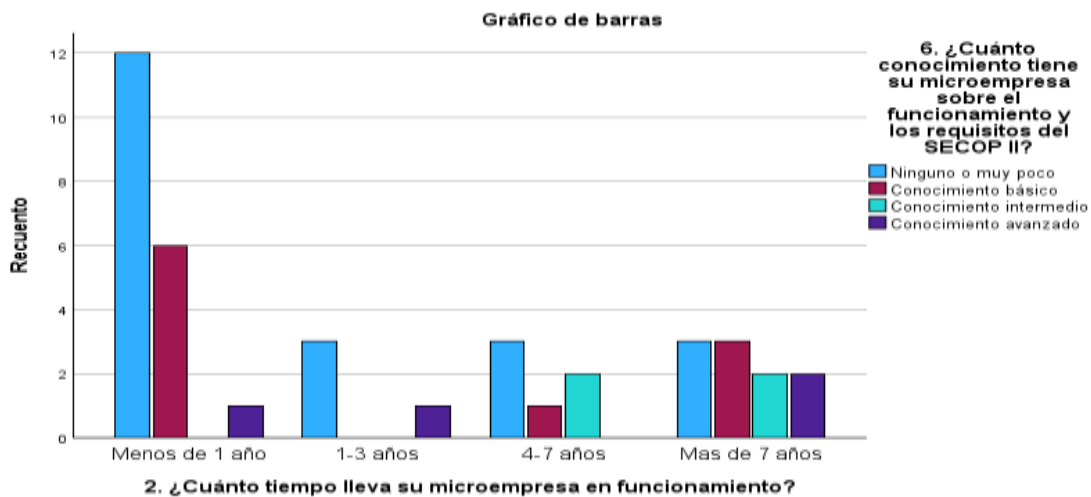
Por otro lado, las empresas más jóvenes pueden tener una mentalidad más abierta hacia nuevas oportunidades y estar más dispuestas a asumir el desafío de participar en la contratación pública. Es posible que estas empresas estén más dispuestas a invertir tiempo y recursos en comprender los requisitos y procedimientos necesarios para participar en estos procesos.

Sin embargo, la figura 9 demuestra que, de manera congruente, las empresas de más de siete años tienen mayor conocimiento y funcionamiento en el SECOP II, plataforma a través de la cual se gestiona la mayor parte de contratación pública en el país.

**Figura 8.** *Interés en participar en la contratación según tiempo de funcionamiento de la microempresa*



**Figura 9.** *Conocimiento que las microempresas tienen del SECOP II según tiempo de funcionamiento*

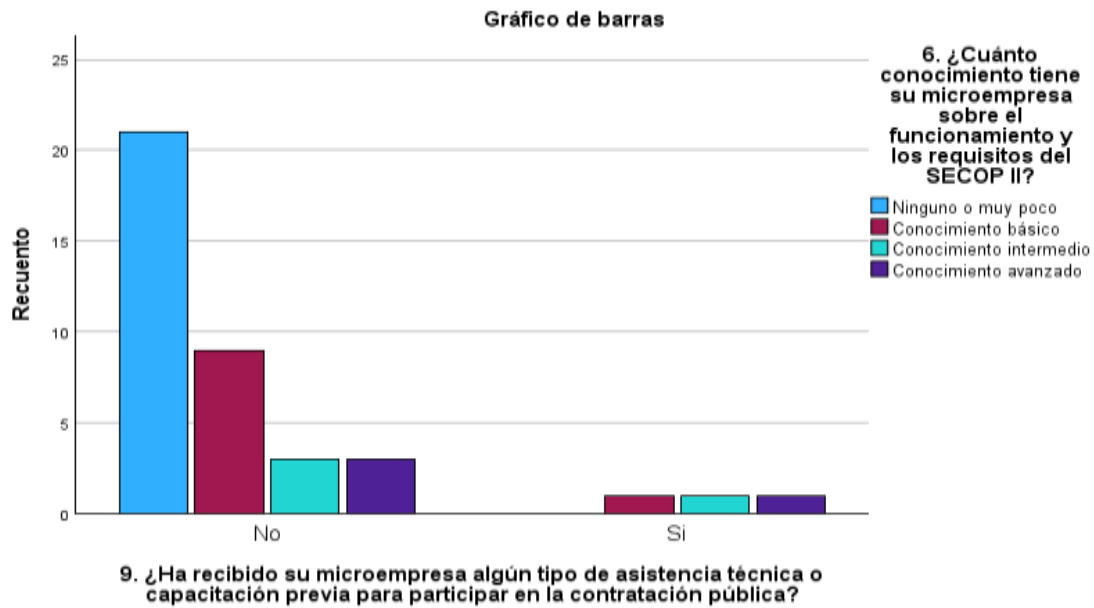


### 5.2.2. Falta de conocimiento sobre procesos de contratación

Una proporción considerable del 60% de las microempresas admitió tener un conocimiento limitado sobre los procesos de contratación con el Estado. La falta de información adecuada sobre los procedimientos y requisitos se identificó como un obstáculo clave, lo cual se presentó en la figura 9. En la figura 10 se evidencia que las capacitaciones recibidas permiten tener un

conocimiento de básico ha avanzado, dando pautas al microempresario para participar en la contratación pública por medio del SECOP II.

**Figura 10.** Nivel de conocimiento de SECOP II respecto a la capacitación recibida



Los microempresarios que recibieron capacitaciones, mencionaron que estas fueron otorgadas por la escuela de proveedores del municipio de Medellín (Alcaldía de Medellín, 2023). En la revisión de los contenidos ofrecidos por esta escuela (Municipio de Medellín, 2020), se evidenció que hay un alto número de capacitaciones que dejan grabadas para uso de cualquier persona jurídica o natural que desee participar en la contratación pública por medio del SECOP II. Si bien esta es una herramienta de gran utilidad, al no poder resolver preguntas o dudas que surjan, puede resultar insuficiente para las microempresas.

### 5.2.3. Acceso limitado a información sobre oportunidades de contratación

El 48.71% de encuestados expresó dificultades para acceder a información oportuna y relevante sobre oportunidades de contratación pública, mientras que la falta de transparencia en la divulgación de proyectos y licitaciones fue señalada como una preocupación común.

El impacto de la participación en la contratación pública puede ser significativo para el crecimiento y desarrollo de las empresas, y los resultados de la encuesta realizada a 39 microempresas proporcionan una perspectiva valiosa sobre este tema. Se observa en la tabla 7, que 19 de las empresas encuestadas reportaron un impacto muy alto, mientras que tres indicaron que la participación en la contratación pública no tuvo un impacto significativo. La contratación pública puede influir en el crecimiento y desarrollo de las empresas, que puede variar entre ellas, tal como lo reflejaron las empresas encuestadas, que se refirieron al acceso a nuevas oportunidades de negocio, estabilidad y previsibilidad, desarrollo de capacidades y crecimiento de la red de contactos. En consecuencia, identificar y abordar las barreras específicas que enfrentan las empresas con un impacto bajo o nulo, puede ayudar a mejorar su participación y maximizar los beneficios potenciales en el futuro.

**Tabla 7.** *Impacto de la participación en la contratación pública en el crecimiento y desarrollo de las empresas encuestadas*

<b>Impacto</b>	<b>Cant.</b>
a) Muy alto impacto	19
b) Impacto moderado	11
c) Impacto bajo	6
d) Sin impacto significativo	3
<b>Total</b>	<b>39</b>

El alto nivel de interés en participar en la contratación pública manifestado por la gran mayoría de las empresas encuestadas y visualizado en la tabla 8, es un hallazgo significativo que permitió explorar posibles razones detrás de este alto nivel de interés, así como las implicaciones de la opinión de las dos empresas que expresaron no tener interés en participar en la contratación pública.

En primera instancia, el alto interés en participar en la contratación pública sugiere un reconocimiento generalizado de los beneficios potenciales de esta actividad. Sin embargo, es importante abordar las preocupaciones y desafíos específicos que puedan estar impidiendo la participación de algunas empresas para garantizar que la contratación pública sea accesible y equitativa para todos los actores del mercado, los cuales incluyen la falta de conocimiento o capacitación sobre el tema y el miedo a la corrupción que vive el país frente a la contratación pública.

**Tabla 8.** *Interés en participar en la contratación pública de las empresas encuestadas*

<b>Interés</b>	<b>Cant.</b>
Si	37
No	2
<b>Total</b>	<b>39</b>

El análisis de las respuestas proporcionadas en la encuesta y reflejada en la tabla 9 donde se habla sobre las razones por las cuales las empresas desean participar en la contratación con el Estado, revela una variedad de motivaciones clave. A continuación, se desglosa cada una de las categorías identificadas y se examina su significado.

1. Las empresas podrían estar interesadas en participar en la contratación con el Estado como una forma de expandir su cartera de clientes y reducir su vulnerabilidad ante los cambios en el mercado privado.
2. El deseo de acceder a oportunidades de crecimiento y expansión es una motivación clave para muchas empresas. Participar en la contratación con el Estado puede ofrecer a las empresas la posibilidad de trabajar en proyectos de mayor envergadura, ampliar su alcance geográfico y aumentar su presencia en el mercado.
3. El interés en obtener contratos de mayor envergadura sugiere que las empresas están buscando oportunidades para trabajar en proyectos más grandes y complejos. Estos contratos pueden proporcionar mayores ingresos y desafíos profesionales, así como también, pueden ayudar a las empresas a mejorar su reputación y credibilidad en el mercado.
4. Una de las empresas muestra interés en participar en la contratación con el Estado para cumplir con políticas gubernamentales específicas. Esto puede incluir requisitos de contratación preferencial para empresas locales o programas de diversidad e inclusión, que fomenten la participación de empresas de diversos sectores.

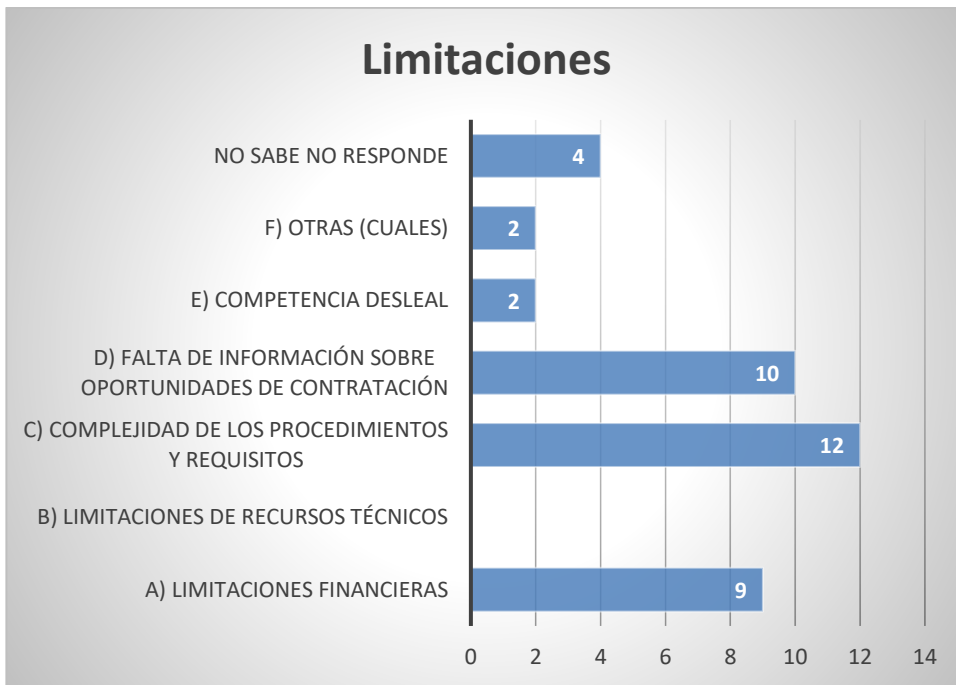
**Tabla 9.** *Razones para participar en la contratación con el Estado*

<b>Por qué participar en la contratación</b>	<b>Cant.</b>
1) Diversificar las fuentes de ingresos	11
2) Acceder a oportunidades de crecimiento y expansión	20
3) Obtener contratos de mayor envergadura	7
4) Cumplir con políticas gubernamentales	1
<b>Total</b>	<b>39</b>

#### 5.2.4. Requisitos técnicos y financieros

El 5.12% de las microempresas señalaron que los requisitos técnicos y financieros establecidos en los procesos de contratación eran desafíos adicionales. La capacidad para cumplir con estos requisitos se identificó como un factor que limita la participación (figura 12).

**Figura 11.** Limitaciones de microempresas para la contratación estatal.



En estas limitaciones adicionales se evidencian la corrupción en la contratación y el desinterés en participar en la contratación pública, ya que sólo les interesa la contratación privada.

El análisis de las respuestas presentadas en la figura 13, sobre el apoyo más beneficioso en relación con la contratación pública, proporciona información importante sobre las necesidades y prioridades de las empresas encuestadas, así:

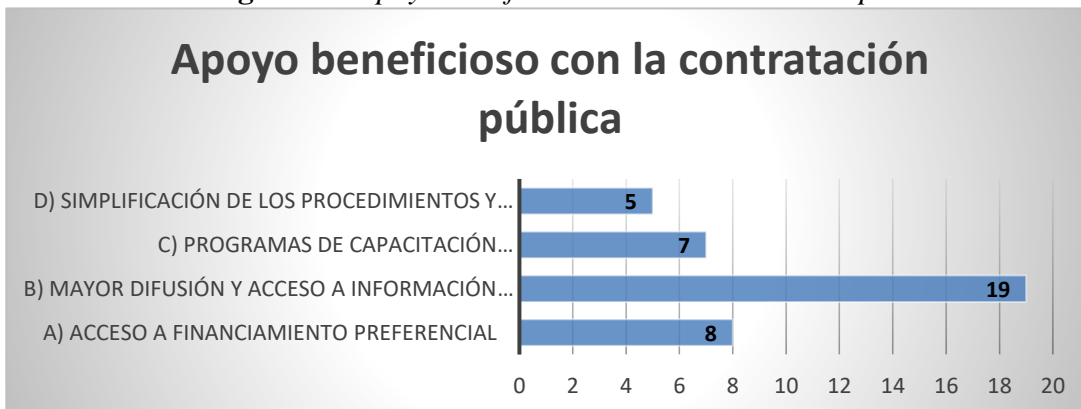
Acceso a financiamiento preferencial (8): Ocho empresas consideran que el acceso a financiamiento preferencial es el apoyo más beneficioso en relación con la contratación pública. Esto sugiere que estas empresas ven el acceso a capital como una necesidad crítica para poder participar en proyectos de contratación pública y expandir sus operaciones.

Mayor difusión y acceso a información sobre oportunidades de contratación (19): Diecinueve empresas consideran que una mayor difusión y acceso a información sobre oportunidades de contratación es el apoyo más beneficioso. Esto refleja la importancia de tener acceso a información clara y actualizada sobre los procesos de contratación pública para poder identificar y aprovechar oportunidades de negocio.

Programas de capacitación especializados (7): Siete empresas creen que los programas de capacitación especializados son el apoyo más beneficioso. Esto indica que estas empresas reconocen la importancia de desarrollar habilidades y conocimientos específicos relacionados con la contratación pública para poder competir de manera efectiva en este mercado.

Simplificación de los procedimientos y requisitos (5): Cinco empresas consideran que la simplificación de los procedimientos y requisitos es el apoyo más beneficioso. Esto sugiere que estas empresas ven la burocracia y la complejidad de los procesos de contratación pública como barreras significativas para su participación y desean que se simplifiquen para facilitar su acceso.

**Figura 12.** *Apoyo beneficioso con la contratación pública*



Al preguntar sobre las principales necesidades de capacitación identificadas en relación con la contratación pública, las más frecuentes fueron:

- Manejo del SECOP II.
- Divulgación de proyectos por parte de las entidades.
- Análisis de ofertas y comprensión de todos los procesos de contratación.
- Mayor entendimiento sobre los requisitos y cómo cumplirlos.
- Transparencia en los procesos de contratación.
- Acceso a capacitación y especialización en contratación pública.
- Buen manejo de la plataforma del SECOP II.
- Cumplimiento de requisitos que otorgan puntos.
- Información administrativa sobre los procesos de contratación.
- Capacitación en la parte legal y administrativa.
- Registro y participación en licitaciones públicas.
- Conocimiento sobre contratos y fondos financieros.
- Orientación para mejorar la eficacia del trabajo y el desarrollo profesional.
- Formulación de costos y presupuestos para proyectos.
- Manejo de pliegos de condiciones.
- Aplicación a las ofertas, relacionamiento y requisitos.
- Servicio al cliente y manejo de redes.
- Desconocimiento sobre cómo funciona la contratación.
- Manejo de plataformas y normatividad que regula la contratación pública en el país.

Estas áreas de capacitación pueden ayudar a la microempresa a mejorar su participación y eficacia en procesos de contratación pública. Es importante diseñar un plan de capacitación que aborde estas necesidades específicas para fortalecer las capacidades de los equipos en este ámbito.

### **5.3. Normativa y regulaciones vigentes relacionadas con la contratación pública en Colombia en particular para el sector de la construcción.**

Se realizó una revisión exhaustiva de las leyes, normas, decretos y todo lo relacionado de gran importancia para que las microempresas tengan un conocimiento básico de la reglamentación según la jerarquía representada en la figura 14.

**Figura 13. Jerarquía de la normatividad en Colombia**



*Fuente:* Tomado de Diaz (2021).

Con lo anterior y realizando una revisión de la normativa principal de la contratación estatal, se construyó una tabla resumen (tabla 10) que incluye el objetivo de cada una de ellas, con el fin de simplificar la información más representativa relacionada con la contratación estatal.

**Tabla 10. Normatividad en la contratación estatal en Colombia**

Ítem	Normativa	Título	Objetivo
1	Ley 80 de 1993 <sup>4</sup>	Estatuto general de contratación de la administración pública	Disponer las reglas y principios que rigen los contratos con entidades estatales
2	Ley 1530 de 2012 <sup>5</sup>	Regula la organización y funcionamiento del Sistema General de Regalías	Esta ley busca establecer políticas, programas y acciones que fortalezcan la competitividad en Colombia y contribuyan al bienestar de las comunidades locales.
3	Ley 1150 de 2007 <sup>6</sup>	Medidas para eficiencia y transparencia en la Ley 80 de 1993 y dictan otras disposiciones generales aplicables a toda contratación con recursos públicos	Eficiencia y transparencia modalidad de contratación licitación, selección abreviada, concurso de méritos y contratación directa

<sup>4</sup>El Congreso de Colombia (1993a)

<sup>5</sup> El congreso de Colombia (2012)

<sup>6</sup> El Congreso de la República (2007)

4	Ley 1474 de 2011 <sup>7</sup>	Normas orientadas a fortalecer los mecanismos de prevención, investigación y sanción de actos de corrupción y la efectividad del control de la gestión pública	Lucha contra la corrupción
5	Ley 1712 de 2014 <sup>8</sup>	Ley transparencia y derecho de acceso a la información pública nacional	Derechos de acceso a la información pública
6	Ley 1882 de 2018 <sup>9</sup>	Fortalecer la contratación pública en Colombia "Ley de Financiamiento"	Fortalecer la contratación estatal
7	Ley 2013 de 2019 <sup>10</sup>	Garantiza el cumplimiento de los principios de transparencia y publicidad	Cumplimientos a los principios de transparencia y publicidad
8	Ley 2022 de 2020 <sup>11</sup>	Modificaciones a la ley 1882 de 2018 y la ley 1150 de 2007	Ley encargada de la contratación pública por medio de Colombia compra eficiente
9	Ley 590 de 2000 <sup>12</sup>	Disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas	Promover e inducir al desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas del país
10	Ley 816 de 2003 <sup>13</sup>	Apoyo a la industria nacional a través de la contratación pública	Privilegio en la contratación a empresas nacionales
11	Ley 905 de 2004 <sup>14</sup>	Modifica ley 590 de 2000	Promover al desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas del país
12	Ley 2020 de 2020 <sup>15</sup>	Registro nacional de obras civiles inconclusas en las entidades estatales	Registrar obras inconclusas, identificarlas y concretar su destinación
13	Ley 2014 de 2019 <sup>16</sup>	Regulación de sanciones a corrupción y delitos contra la administración pública, así como la cesión unilateral administrativa del contrato por actos de corrupción y se dictan otras disposiciones	Medida de sanciones efectivas a contratos por corrupción
14	Ley 2160 de 2021 <sup>17</sup>	Modifica ley 80 de 1993 y la ley 1150 de 2007	Capacidad de contratar, modalidades de selección, entidades a contratar y control fiscal

<sup>7</sup> El Congreso de Colombia (2011)

<sup>8</sup> El Congreso de Colombia (2014)

<sup>9</sup> El Congreso de Colombia (2018)

<sup>10</sup> El Congreso de Colombia (2019a)

<sup>11</sup> El Congreso de Colombia (2020b)

<sup>12</sup> El Congreso de Colombia (2000)

<sup>13</sup> El Congreso de Colombia (2003)

<sup>14</sup> El Congreso de Colombia (2004)

<sup>15</sup> El Congreso de Colombia (2020a)

<sup>16</sup> El Congreso de Colombia (2019b)

<sup>17</sup> El Congreso de Colombia (2021)

15	Ley 2195 de 2022 <sup>18</sup>	Medidas en materia de transparencia y prevención en la lucha contra la corrupción	Reforzar la articulación y coordinación de las entidades del Estado con sus proveedores
16	Decreto 4170 de 2011 <sup>19</sup>	Por el cual se crea la agencia nacional de contratación pública Colombia compra eficiente	Determinación de objetivos y estructura
17	Decreto 1510 de 2013 <sup>20</sup>	Por el cual se reglamenta el sistema de compras y contratación pública	Identificación de riesgos de la contratación pública y su cobertura
18	Decreto 1279 de 2021 <sup>21</sup>	Por medio del cual se decreta puntaje adicional como incentivo a la vinculación de mujeres, personas con discapacidad y personas de más de 45 años en procesos de contratación pública	Incentivo a la vinculación de mujeres, personas con discapacidad y personas de más de 45 años en procesos de contratación pública
19	Resolución 2020 de 2021 <sup>22</sup>	Establece que se adoptarán los documentos tipo complementarios para los procesos de licitación de obra pública de infraestructura social	Propósito de promover la pluralidad de oferentes y adoptar buenas prácticas contractuales que garanticen la transparencia en los procesos de obras en el sector educación, necesidad de adoptar los documentos tipo para los pliegos de condiciones de los procesos de licitación de obra pública que adelanten las entidades estatales en este sector que se encuentren sometidas al estatuto general de contratación de la administración pública

La normativa juega un papel fundamental en el contexto de la disertación mencionada sobre el impacto causal de la reelección de partidos políticos en los indicadores de riesgos de corrupción derivados de la contratación pública en municipios colombianos. La relación entre la normativa y el estudio radica en cómo las regulaciones y leyes gubernamentales establecen los marcos y

<sup>18</sup>El Congreso de Colombia (2022)

<sup>19</sup> Departamento Administrativo de la Función Pública [DAFP] (2011)

<sup>20</sup> DAFP (2013)

<sup>21</sup> DAFP (2021)

<sup>22</sup> Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente (2021)

procedimientos para la contratación pública, así como las disposiciones para la rendición de cuentas y la transparencia en estos procesos (María y Barreto, 2019).

#### **5.4. Guía metodológica digital adecuada para mejorar la participación de las microempresas en la contratación pública**

El objetivo de escribir guías digitales es principalmente educar y compartir soluciones prácticas que ayuden al público a tomar las mejores decisiones con respecto a temas determinados, de manera que el propio usuario sea quien ajuste la estrategia a sus necesidades (Coobis Rebold Company, 2017).

Partiendo de la entrevista realizada a la experta con respecto a la implementación tecnológica del Estado para las licitaciones, proceso en el que la experta participó desde el inicio, evidenció que el lenguaje utilizado frente a proveedores y la misma entidad es complicado, por lo cual es necesario tener una guía, ya que no hay el suficiente conocimiento o capacitación sobre el tema para un uso adecuado de la plataforma. La experta plantea que el presente proyecto de investigación y el producto derivado, puede ser el inicio para continuar con el proyecto de consolidar la guía ante cámaras de comercio del país, las cuales, considera que, desde el momento de creación de empresas, pueden capacitar en el componente de licitar con el estado (Anexo 5).

Al sintetizar y organizar estos elementos, se identificaron los puntos clave que sirvieron como base para la creación de la guía metodológica digital destinada a mejorar la participación de las microempresas en la contratación pública en Colombia.

La creación de la guía metodológica se fundamentó en la necesidad de proporcionar un recurso específico y adaptado a las características y desafíos de las microempresas en el sector de la construcción. Crear una guía metodológica digital atractiva (fig. 15) y fácil de usar para instruir a las microempresas sobre cómo mejorar su participación en la contratación pública, es un proyecto

emocionante y contribuye a que las personas se presenten a procesos de convocatoria de gran envergadura. Esta guía se ve evidenciada en el siguiente link:  
<https://view.genial.ly/65650bccc11a2b0014928fcf/guide-guia-digital-basica>

Una vez completada la guía metodológica digital para mejorar la participación de las microempresas en la contratación pública, es fundamental proporcionar una explicación detallada de su contenido y alcance. Esto implica describir los temas abordados en la guía, así como discutir por qué representa un aporte innovador en comparación con otras herramientas disponibles y con la información secundaria existente

Descripción del contenido: En primer lugar, en la guía se encuentran temas referentes al manejo e interpretación de cada proceso. Esto abarca desde la introducción a la contratación pública y el marco legal en Colombia, hasta aspectos prácticos como el registro en el SECOP II, la preparación de documentos de licitación, la presentación de propuestas, y la gestión de contratos.

La guía metodológica digital se distingue por sus innovaciones en comparación con otras herramientas disponibles en el mercado, como las páginas pagas que envían información sobre procesos relacionados. A diferencia de estas páginas, que actúan como filtros y envían toda la información que consideran similar o relevante basada en parámetros establecidos por el proveedor, la guía metodológica digital va más allá.

Mientras las páginas pagas sólo ofrecen información relacionada y no enseñan a crear o entender procesos para la búsqueda de los procesos específicos, la guía metodológica digital no sólo proporciona una comprensión profunda y directa de los procesos del SECOP II, sino que también enseña a los usuarios a crear y entender los procesos por sí mismos.

La innovación radica en su enfoque educativo y formativo, permitiendo a los usuarios adquirir las habilidades necesarias para manejar el SECOP II de manera autónoma. En lugar de

dependen de información filtrada por proveedores, los usuarios de la guía metodológica digital pueden aprender a navegar y utilizar directamente el sistema, mejorando así su eficiencia y comprensión de los procesos involucrados.

La guía construida incluye características como la accesibilidad en línea, la interactividad, la adaptación específica a las necesidades de las microempresas y la orientación práctica. Además, se puede resaltar cómo la guía aborda específicamente los desafíos identificados en la entrevista con la experta, proporcionando soluciones prácticas y recomendaciones concretas.

Contraste con otras herramientas: Es importante comparar la guía metodológica digital con otras herramientas existentes en el mercado para las microempresas en Colombia, dando claridad que la guía construida evidencia facilidad de manejo y esto ayuda a que cualquier persona pueda tener claros sus procedimientos respecto al SECOP II. Esto incluye la evaluación de la accesibilidad, la relevancia del contenido, la actualización de la información, la usabilidad y la efectividad en la mejora de la participación de las microempresas en la contratación pública.

**Figura 14.** *Guía metodológica página web*



Las guías didácticas tienen varias funciones básicas, como ser motivadora, despertar el interés por la temática y mantener la atención durante el proceso; facilita de igual manera la comprensión, organiza la información, aclara dudas y especifica estrategias de trabajo, da una orientación y mantiene un diálogo en los procesos, fomentando la capacidad de organización y de un estudio sistemático (Universidad Tecnológica Nacional UTN, 2020)

La propuesta de estructura, contenido y formato adecuado que se utilizó para desarrollar esta guía fueron:

Estructura:

- Introducción: Breve descripción del propósito y objetivo de la guía, e importancia de la participación de las microempresas en la contratación pública.

Sección 1: Requisitos y procedimientos de contratación pública:

- Explicación detallada de los requisitos y procedimientos típicos.
- Pasos que se deben seguir para participar en procesos de contratación pública.

Sección 2: Identificación de oportunidades de contratación:

- Desarrollo de capacidades y habilidades.
- Colaboración y asociación con otras empresas.

Sección 3: Recursos y herramientas:

- Enlaces a recursos útiles como portales de contratación pública, instituciones gubernamentales, programas de capacitación, etc.

Conclusiones:

- Recapitulación de los puntos clave.
- Motivación para las microempresas para participar en la contratación pública.
- Invitación a poner en práctica lo aprendido.

Contenido:

- Utiliza un lenguaje claro y sencillo, evitando términos técnicos complejos.
- Proporciona información actualizada y enlaces a recursos externos confiables.

Formato y diseño:

- Utiliza un diseño visual atractivo y profesional, con colores, imágenes y gráficos que facilitan la comprensión del contenido.
- Divide el contenido en secciones claramente identificadas y utiliza un esquema de navegación intuitivo para facilitar la navegación del usuario.
- Incorpora elementos interactivos como botones, enlaces y animaciones, para hacer la experiencia de usuario más dinámica y atractiva.
- Se aseguró que la guía sea compatible con dispositivos móviles y se adapte a diferentes tamaños de pantalla para una experiencia óptima del usuario.

Enlace a la Guía:

Utiliza un enlace fácil de recordar y compartir:

<https://view.genial.ly/65650bccc11a2b0014928fcf/guide-guia-digital-basica>

La guía metodológica digital para mejorar la participación de las microempresas en la contratación pública no solo complementa los recursos ya existentes de Colombia Compra Eficiente, sino que ofrece un valor agregado significativo en varios aspectos clave. En los cuales se encuentran:

1. Personalización y Adaptación a las Necesidades de las Microempresas

Contenido Personalizado: A diferencia de los recursos generales proporcionados por Colombia Compra Eficiente, la guía está específicamente adaptada a las necesidades y desafíos de

las microempresas del sector de la construcción para encontrarlo todo en un lugar, y no dar búsqueda que es compleja dentro de la plataforma SECOP II.

**Enfoque en la Experiencia del Usuario:** La guía está diseñada con un enfoque centrado en el usuario, asegurando que el contenido sea accesible, comprensible y aplicable para personas con diferentes niveles de conocimiento y experiencia en contratación pública.

## 2. Integración de Herramientas Interactivas

**Plataforma Web Interactiva:** La guía se presenta en una plataforma web interactiva que permite una navegación intuitiva y eficiente. Los usuarios pueden acceder rápidamente a la información que necesitan, y utilizar herramientas prácticas como checklists y generadores de documentos.

**Recursos Multimedia:** Además de los textos y gráficos, la guía incluye cursos personalizados en línea que proporcionan una experiencia de aprendizaje más completa y dinámica a la necesidad del microempresario a bajo costo y respuesta a dudas específicas.

## 3. Asistencia y Soporte Continuo

**Asistencia en Línea:** La plataforma ofrece un servicio de asistencia en línea donde los usuarios pueden obtener respuestas a sus preguntas por medio de correo electrónico, interactuar con expertos en contratación pública.

## 4. Actualización Constante y Adaptabilidad

**Contenido Dinámico:** La guía se actualiza constantemente para reflejar los cambios en las normativas y procedimientos de contratación pública. Los usuarios reciben notificaciones sobre actualizaciones importantes y nuevas oportunidades de capacitación.

**Flexibilidad y Adaptabilidad:** La plataforma permite a las microempresas adaptar las herramientas y recursos a sus necesidades específicas, ya sea que estén participando en contratos pequeños o grandes proyectos de infraestructura.

#### 5. Innovación en la Presentación y Accesibilidad de la Información

**Enlaces Directos y Pantallazos:** Aunque se utilizan enlaces y pantallazos de Colombia Compra Eficiente, estos están integrados en un marco contextual que guía a los usuarios paso a paso en el proceso de contratación, asegurando que comprendan y puedan aplicar la información de manera efectiva.

**Optimización para Dispositivos Móviles:** La plataforma está optimizada para dispositivos móviles, permitiendo a los usuarios acceder a la guía y sus recursos desde cualquier lugar y en cualquier momento.

#### Demostración del Componente de Innovación

A pesar de los recursos proporcionados por Colombia Compra Eficiente, la guía se distingue por su enfoque holístico y adaptado a las microempresas. A continuación, se presenta un contraste con las herramientas actuales:

#### Comparación con Herramientas Existentes

**Colombia Compra Eficiente:**

**Recursos Proporcionados:** Videos, manuales, formatos y herramientas.

**Limitaciones:** Generalmente enfocados a un público amplio y no siempre específicos para las microempresas del sector de la construcción.

**Guía Metodológica Digital Propuesta:**

Recursos Proporcionados: Contenido personalizado, herramientas interactivas, asistencia en línea, actualización constante, y todo en un solo lugar a un clic sin ir en una página compleja donde maneja todo tipo de procesos como subastas y subastas inversas no dadas en la construcción.

Innovaciones: Plataforma interactiva, recursos multimedia específicos, soporte en tiempo real, optimización móvil.

## 6. RECOMENDACIONES

Es importante realizar una segunda etapa de la investigación que plantee el desarrollo y aplicación de una plataforma y/o aplicación que facilite aún más el proceso de contratación de las microempresas del sector la construcción con la ayuda de inteligencia artificial.

Como se menciona en el documento, Colombia ha avanzado considerablemente en la implementación de herramientas que facilitan los procesos de compra pública. Sin embargo, aún existen debilidades específicas que deben ser abordadas para mejorar la participación de las microempresas en la contratación pública. A continuación, se identifican estas debilidades y se proponen áreas para futuras investigaciones. Debilidades Específicas Identificadas:

**Falta de Información Clara y Accesible:** A pesar de los esfuerzos realizados, muchas microempresas todavía encuentran dificultades para acceder a información clara y comprensible sobre los requisitos y procedimientos de contratación pública, por lo que se recomienda desarrollar investigaciones que evalúen la eficacia de los canales de comunicación actuales y propongan mejoras para hacer la información más accesible y entendible.

**Capacitación Insuficiente:** Existe una carencia de programas de capacitación especializados que aborden las necesidades específicas de las microempresas, particularmente en

el sector de la construcción y se recomienda investigar las mejores prácticas en programas de capacitación y diseñar currículos que sean efectivos y accesibles para las microempresas.

**Dificultades en el Acceso a Financiamiento:** Las microempresas a menudo enfrentan barreras significativas para acceder a financiamiento que les permita participar en grandes contratos públicos por lo cual se realiza la recomendación de realizar estudios que identifiquen las barreras específicas de financiamiento y propongan soluciones innovadoras para facilitar el acceso a recursos financieros.

**Complejidad en los Procedimientos de Licitación:** Los procedimientos y requisitos para participar en licitaciones públicas pueden ser complejos y desalentadores para las microempresas, por lo cual se sugiere que se investigue formas de simplificar y estandarizar los procedimientos de licitación, reduciendo la carga administrativa y los costos asociados.

**Desconfianza en los Procesos de Contratación Pública:** Las microempresas a menudo desconfían de la transparencia y la equidad de los procesos de contratación pública, por lo que se deben realizar estudios que analicen los niveles de confianza y propongan medidas para mejorar la transparencia y la equidad en los procesos de contratación.

**Adopción y Uso de Herramientas Electrónicas:** Aunque existen plataformas como SECOP II, la adopción y el uso efectivo de estas herramientas por parte de las microempresas no es uniforme, ya que se debe indagar más sobre las barreras tecnológicas y educativas que limitan la adopción de herramientas electrónicas y desarrollar estrategias para aumentar su uso efectivo.

## 7. CONCLUSIONES

Las dificultades en la comprensión de los requisitos documentales y los procedimientos establecidos por las entidades estatales representan una limitación significativa para las microempresas recién creadas en el contexto de la participación en la contratación pública. Esta limitación afecta su capacidad para acceder y participar en procesos de contratación gubernamentales de manera efectiva, debido a la falta de experiencia, recursos limitados y complejidad de los procedimientos.

Adicionalmente, la limitación de oportunidades y de poder competir en igualdad de condiciones con empresas más grandes o más consolidadas, no sólo tiene implicaciones prácticas para las políticas públicas y la gestión empresarial como el fomento a la participación, educación y capacitación y la promoción a la transparencia, de igual manera incide en la adaptación de las microempresas a las dinámicas de contratación pública y el cumplimiento de sus compromisos.

Por lo tanto, se hace necesario promover el desarrollo a través de estrategias de participación y búsqueda de asistencia externa, así como abrir nuevas líneas de investigación orientadas a analizar el impacto de las políticas públicas diseñadas para la participación de las microempresas, análisis corporativos y proponer diferentes enfoques de contratación, identificando así mejores prácticas, estudio de casos detallados de la participación de microempresas en proyectos específicos de la contratación pública, evaluación del impacto socioeconómico, análisis de barreras y facilitadores y promoviendo la innovación en investigaciones sobre tecnologías emergentes como inteligencia artificial y automatización de procesos, ayudando así a reducir las barreras administrativas para permitir la profundizar en la comprensión de este tema crucial que requiere una investigación continua y un compromiso activo por parte de los responsables de formular políticas, las empresas y la sociedad en su conjunto.

Comprender y abordar el impacto de la participación de microempresas en la contratación pública es fundamental para promover el desarrollo económico, la equidad social y la eficiencia en el uso de los recursos públicos. En ese sentido, la guía propuesta se presenta como una herramienta valiosa para superar las limitaciones identificadas y para facilitar una participación más efectiva en los procesos de contratación pública al proporcionar orientación, claridad y recursos a las microempresas, lo que les permite superar las limitaciones identificadas y participar de manera más efectiva en los procesos de contratación pública. Esto no sólo beneficia a las microempresas al ampliar sus oportunidades de negocio, sino que también contribuye al desarrollo económico y social, al fomentar una mayor competencia y transparencia en el sector de contratación pública.

Este análisis destaca una brecha significativa entre los esfuerzos del gobierno colombiano por establecer herramientas electrónicas para la participación ciudadana y la falta de promoción, capacitación y fomento de la participación activa de los ciudadanos en estas plataformas. Si bien el gobierno ha avanzado en la creación de políticas públicas que facilitan la participación ciudadana a través de medios electrónicos, como herramientas de gobierno abierto y participación digital, parece que se ha descuidado la difusión y el fomento de su uso entre la población (Silva-Arroyave, 2021).

La creación de una guía metodológica digital es una intervención estratégica que no sólo responde a una necesidad identificada, sino que también tiene el potencial de generar un impacto positivo y sostenible en el sector de la construcción y en la economía colombiana en general y al tener una mayor participación de las microempresas pueden aumentar la competencia y la eficiencia en la ejecución de proyectos públicos, lo cual es beneficioso para el Estado y la sociedad en general.

Al identificar las debilidades específicas y proponer futuras investigaciones es crucial para seguir mejorando la participación de las microempresas en la contratación pública en Colombia. La guía metodológica digital propuesta es un paso significativo hacia esta mejora, pero la investigación continua y el desarrollo de soluciones innovadoras serán esenciales para abordar los desafíos persistentes y fomentar una participación más inclusiva y efectiva.

Finalmente, en un contexto donde la participación equitativa de todos los actores en la contratación pública es fundamental para el desarrollo económico y social del país, esta investigación representa un paso significativo hacia la promoción de una contratación más inclusiva, transparente y eficiente en Colombia.

## 8. REFERENCIAS

- Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. (2021). *Resolución número de 2021*.
- Alcaldía de Medellín. (2023, noviembre 16). *Escuela de Proveedores de la Alcaldía de Medellín*. Secretaría de Suministros y Servicios. <https://www.medellin.gov.co/es/secretaria-suministros-y-servicios/escuela-de-proveedores/>
- Arango, A. (2019, septiembre 26). MiPymes representan más de 90% del sector productivo nacional y generan el 80% del empleo en Colombia. *Colombia Potencial de la Vida*, 1. <https://www.mintrabajo.gov.co/prensa/comunicados/2019/septiembre/mipymes-representan-mas-de-90-del-sector-productivo-nacional-y-generan-el-80-del-empleo-en-colombia-ministra-alicia-arango>
- Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación Introducción a la metodología científica* (Editorial Episteme C.A., Ed.; sexta, Vol. 6).
- Arias González, J. L. (2012). Guía para elaborar la operacionalización de variables. *Revista Espacio I+D Innovación más Desarrollo*, X(28), 42-56. <https://doi.org/10.31644/IMASD.28.2021.a02>
- Balceró Gómez, E. S., y Sarmiento Camacho, M. G. (2014a). *Análisis de las limitaciones jurídicas en la contratación de obra pública para empresas pequeñas del sector de la construcción en la ciudad de Bogotá DC, durante los últimos tres años*. Institución Católica de Colombia.
- Balceró Gómez, E. S., y Sarmiento Camacho, M. G. (2014b). Análisis-limitaciones-jurídicas-contratación-obra-pública-Mipymes-Bogotá. *Universidad Católica de Colombia*.
- Borrero Argudo, D. M., Escandón Astudillo, R. A., y Vicuña Almeida, S. E. (2023). *Guía didáctica con la utilización de herramientas digitales educativas, para fortalecer el aprendizaje de la lectoescritura en el sexto «A» de la Unidad Educativa Particular «Sudamericano»*. <http://repositorio.unae.edu.ec/handle/56000/2922>
- Colombia Compra Eficiente. (2015). *Manual de uso del SECOPII Proveedores*.
- Colombia Compra Eficiente. (2022, septiembre 15). *Normativa*. <https://www.colombiacompra.gov.co/secop/normativa>
- Colombia Compra Eficiente, y Carvajal Torres, S. (2019). *Guía para promover la participación de las Mipymes en los procesos de compra pública*.
- Colombia potencia mundial de la vida. (2023). *Plan Plurianual de Inversiones*.
- Confecámaras. (2000). *Registro Único Empresarial RUES*. <https://www.rues.org.co/>
- Confecámaras. (2021a). *Registro Único Empresarial RUES*. <https://confecamaras.org.co/>

- Confecámaras. (2021b, junio 16). *Registro Único Empresarial RUES*. RUES web.  
<https://www.rues.org.co/>
- Congreso de la República. (2007). *Ley 1150 de 2007*.
- Coobis Rebold Company. (2017). *Cómo escribir guías digitales que todo el mundo quiere leer*.  
<https://coobis.com/es/cooblog/escribir-guias-digitales/>
- Cuartas, K. (2022). Assessing the Performance of Open Contracting in Colombia Through Data Mining. *Learning Technology for Education Challenges*, 68-80.
- Departamento Administrativo de la Función Pública. (2011). *Decreto 4170 de 2011*.
- Departamento Administrativo de la Función Pública. (2013). *Decreto 510 de 2013*.
- Departamento Administrativo de la Función Pública. (2021). *Decreto 1279 de 2021*.
- Departamento Nacional de Planeación DNP. (2023, noviembre 2). *Dirección de Innovación y Desarrollo Empresarial*. [https://www.dnp.gov.co/LaEntidad\\_/subdireccion-general-prospectiva-desarrollo-nacional/direccion-innovacion-desarrollo-empresarial/Paginas/micro-pequena-y-mediana-empresa.aspx](https://www.dnp.gov.co/LaEntidad_/subdireccion-general-prospectiva-desarrollo-nacional/direccion-innovacion-desarrollo-empresarial/Paginas/micro-pequena-y-mediana-empresa.aspx)
- Development GmbH. (2023). *ATLAS.ti Scientific Software* (23.2.1). <https://atlasti.com>
- Díaz, A. (2021, agosto 18). *Estructura Jurídica en Colombia*. JERARQUÍA DE LAS NORMAS.  
<https://prezi.com/p/omtm5unr0-zf/estructura-juridica-en-colombia/>
- El Congreso de Colombia. (1993a). *Ley 80 de 1993*.
- El Congreso de Colombia. (1993b). *Ley 80 de 1993 Por la cual se expide el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública*.
- El Congreso de Colombia. (2000). *Ley 590 de 2000*.
- El Congreso de Colombia. (2002). *Ley 789 de 2002*.
- El Congreso de Colombia. (2003). *Ley 816 de 2003*.
- El Congreso de Colombia. (2004). *Ley 905 de 2004*.
- El Congreso de Colombia. (2011). *Ley 1474 de 2011*.
- El congreso de Colombia. (2012). *Ley 1530 de 2012*.
- El Congreso de Colombia. (2014). *Ley 1712 de 2014*.
- El Congreso de Colombia. (2018). *Ley 1882 de 2018*.
- El Congreso de Colombia. (2019a). *Ley 2013 de 2019*.

- El Congreso de Colombia. (2019b). *Ley 2014 de 2019*.
- El Congreso de Colombia. (2020a). *Ley 2020 de 2020*.
- El Congreso de Colombia. (2020b). *Ley 2022 de 2020*.
- El Congreso de Colombia. (2021). *Ley 2160 de 2021*.
- El Congreso de Colombia. (2022). *Ley 2195 de 2022*.
- Figuroa-Gómez, Y., y Galpin, I. (2024). Identifying Public Tenders of Interest Using Classification Models: A Comparative Analysis. *SN Computer Science*, 5(1). <https://doi.org/10.1007/s42979-023-02443-3>
- Gallego, J., Rivero, G., y Martínez, J. (2021). Preventing rather than punishing: An early warning model of malfeasance in public procurement. *International Journal of Forecasting*, 37(1), 360-377. <https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2020.06.006>
- Gálvez Albarracín, É. J., Restrepo Rivillas, C. A., y Hernández Fernández, L. (2017). Realidades, perspectivas y desafíos de las microempresas en Colombia: Análisis estratégico para su desarrollo. En *Realidades, perspectivas y desafíos de las microempresas en Colombia: Análisis estratégico para su desarrollo* (pp. 1-212).
- García Hernández, I., y de las Mercedes de la Cruz Blanco, G. (2014). Las guías didácticas: recursos necesarios para el aprendizaje autónomo. *EDUMECENTRO*, 6(3), 162-175. [www.revedumecentro.sld.cu](http://www.revedumecentro.sld.cu)
- Google. (2018). *Google Forms*. <https://www.google.com/intl/es-419/forms/about/>
- Govender, J., y Watermeyer, R. (s. f.). *Potential procurement strategies for construction Industry development in the SADC region*.
- Hernández Mora, J. A., Peña Reyes, L. E., y Velásquez Palacio, O. (2005). *Factores de competitividad y competencias distintivas comunes y no comunes de la Pymes Gacela del sector servicios en Bogotá*.
- IBM Corp. in Armonk. (2023). *IBM SPSS Statistics or earlier* (29.0.2.0). <https://www.ibm.com>
- Información para todos DANE. (2022). *Boletín Técnico Indicadores económicos alrededor de la construcción (IEAC)*.
- Instituto Nacional de Vías, y Ministerio de Transporte. (2015). Manual de contratación INVIAS 2015. *INVIAS*.
- International Business Machines Corporation. (2022). *IBM SPSS Statistics*. <https://www.ibm.com/mx-es>

- Jordá Fabra, T., Mas García, V., y Agustí López, A. I. (2023). La importancia de la creación de recursos digitales de calidad destinados a docentes. Una propuesta para su evaluación y mejora. *Praxis Educativa*, 27(1), 1-18. <https://doi.org/10.19137/praxiseducativa-2023-270117>
- Julián, E., Albarracín, G., y Rizo, E. Q. (2019). *Mipymes y compras públicas en Colombia*. (Productividad e innovación Empresarial, Ed.; Publicación de ACOPI). [www.faedpyme.upct.es](http://www.faedpyme.upct.es)
- León, G. (2019). *Characterization and measurement of social responsibility in micro, small and medium enterprises of the Caribbean Region of Colombia* [Universidad de Barcelona]. [www.tdx.cat](http://www.tdx.cat)
- Ley 590 de 2000, Pub. L. No. 590, Decreto Nacional (2000).
- Ley 789 de 2002, Pub. L. No. 789, DECRETO NACIONAL (2002).
- Mahuwi, L., y Israel, B. (2023). A review on participation of SMEs in public procurement: opportunities, challenges, and policy implications. *New Applied Studies in Management*, 6(4), 18-33. <https://doi.org/10.22034/nasmea.2023.176305>
- María, A., y Barreto, R. (2019). *Risks of corruption in Colombian public procurement: does it relate to electoral re-election?*
- Microsoft. (2017). *Microsoft Teams*.
- Microsoft. (2021). *Microsoft Excel (18.0)*.
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2018). *Mipymes*. <https://www.mipymes.gov.co/>
- Montes, L. M. (s. f.). *Automated Reconstruction of Colombian Public Procurement Traceability*.
- Naciones Unidas. (s. f.). *Acerca de Microempresas y Pymes*. Recuperado 25 de octubre de 2023, de <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>
- OCDE, C., Banco de América Latina, y Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). (2019). *Índice Políticas PYME América Latina y el Caribe*. <https://www.oecd.org/latin-america/Indice-Politicas-PYME-LAC-Mensajes-Principales.pdf>
- Orlandi, P., y Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador-CEDEX. (s. f.). *Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional*. Recuperado 25 de octubre de 2023, de [https://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme\\_com\\_internacionall.pdf](https://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf)
- Pérez, P., Becerra, J., y Rodríguez, J. (2020). *The Colombian Freedom of Information Act: Vol. 1ra edición* (Routledge).
- QLU Virtual Academy. (s. f.). *¿Para qué sirve una guía de aprendizaje?* Recuperado 19 de mayo de 2024, de <https://qluacademy.org/es/para-que-sirve-guia-aprendizaje/>

- Red de cámaras de comercio Confecámaras. (2024). *Dinámica de creación de Empresas en Colombia - 2023*.
- Ruan Perdomo, A. M., Contreras Rodelo, D. A., González Infante, L. A., y Puyo Posada, E. (2021). *Abc de la contratación Estatal para Mipymes*.
- Scientific Software Development GmbH. (2022). *Atlas TI* (v5.17.5-2023-11-07). <https://atlasti.com/>
- Sector Administrativo de Planeación Nacional. (2015). *Decreto 1082 de 2015*.
- Silva-Arroyave, S. O. (2021). The Progress of Regulation and Implementation of E-Democracy in Colombia. *Memorias Forenses*, 5, 1-26. <https://doi.org/10.53995/25390147.845>
- Tua, A. (2021, enero). Necesidad de una guía digital como estrategia didáctica para el desarrollo de competencias investigativas. *Revista Arje.*, 15(28), 11-28. <http://www.arje.bc.uc.edu.ve/arje28/art01.pdf>
- Universidad Tecnológica Nacional UTN. (2020). *Guías didácticas*. <https://utn.edu.ar/es/secretaria-academica/educacion-distancia/repositorio-institucional?view=articleid=1252:guias-didacticasycatid=142>
- Urrego, G. P., Elena, F., Mina, M., Fernando, L., Chaves, V., Durán, Á. L., Bonilla González, R., Iván, N., Patiño, O., Mojica, J., Alfonso, G., Martínez, J., Inés, G., Ríos, R., Torres, I. V., Germán, D., Mendoza, U., Figueroa, A. V., Susana, M., ... Cortés, R. (2023). *Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026*. [www.dnp.gov.co](http://www.dnp.gov.co)
- Urueña-Mejía, J. C., Gutiérrez, L. H., y Rodríguez-Lesmes, P. (2023). Financial inclusion and business practices of microbusiness in Colombia. *Eurasian Business Review*, 13(2), 465-494. <https://doi.org/10.1007/s40821-022-00231-2>
- Windapo, A. O., Olugboyega, O., y Odediran, S. (2020). Impacts of procurement strategies on construction SMEs' growth. *Journal of Financial Management of Property and Construction*, 25(3), 423-446. <https://doi.org/10.1108/JFMPC-05-2019-0045>

## 9. ANEXOS

### 9.1 Anexo 1. Validación de los instrumentos.

#### Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II

#### INSTRUMENTOS.

#### Anexo 1 Cuestionario Estructurado

Conocimiento de la empresa:

1. ¿Cuántos empleados tiene actualmente su microempresa?

- a) 1-5 empleados
- b) 6-10 empleados
- c) 11-20 empleados
- d) Más de 20 empleados

Indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones: (1 = muy en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = en desacuerdo más que en acuerdo; 4 = de acuerdo más que en desacuerdo; 5 = de acuerdo; 6 = muy de acuerdo)	Grado de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6
<b>ADECUACIÓN</b> (adecuadamente formulada para los destinatarios que vamos a encuestar):						
• La pregunta se comprende con facilidad (clara, precisa, no ambigua, acorde al nivel de información y lenguaje del encuestado)					X	
• Las opciones de respuesta son adecuadas						X
• Las opciones de respuesta se presentan con un orden lógico						X

2. ¿Cuánto tiempo lleva su microempresa en funcionamiento?

- a) Menos de 1 año
- b) de 1-3 años
- c) de 4-7 años
- d) Más de 7 años

Indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones: (1 = muy en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = en desacuerdo más que en acuerdo; 4 = de acuerdo más que en desacuerdo; 5 = de acuerdo; 6 = muy de acuerdo)	Grado de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6
<b>ADECUACIÓN</b> (adecuadamente formulada para los destinatarios que vamos a encuestar):						
• La pregunta se comprende con facilidad (clara, precisa, no ambigua, acorde al nivel de información y lenguaje del encuestado)						X
• Las opciones de respuesta son adecuadas					X	
• Las opciones de respuesta se presentan con un orden lógico						X

3. ¿Cuál es el sector principal de actividad de su microempresa?

- a) Construcción
- b) Interventoría
- c) Consultoría y Asesorías
- d) Servicios profesionales
- e) Distribución de materiales
- f) Otro (cual?)

Indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones: (1 = muy en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = en desacuerdo más que en acuerdo; 4 = de acuerdo más que en desacuerdo; 5 = de acuerdo; 6 = muy de acuerdo)	Grado de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6
<b>ADECUACIÓN</b> (adecuadamente formulada para los destinatarios que vamos a encuestar):						
• La pregunta se comprende con facilidad (clara, precisa, no ambigua, acorde al nivel de información y lenguaje del encuestado)						X
• Las opciones de respuesta son adecuadas					X	
• Las opciones de respuesta se presentan con un orden lógico					X	

Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II

4. ¿Cuánto es el monto de Facturación anual de su microempresa?

- a) Menos de \$100.000.000
- b) \$100.000.000 - \$500.000.000
- c) \$500.000.000 - \$1.000.000.000
- d) Más de \$1.000.000.000

(Dentro de estos rangos, se encuentra las Mypimes)

Indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones: (1 = muy en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = en desacuerdo más que en acuerdo; 4 = de acuerdo más que en desacuerdo; 5 = de acuerdo; 6 = muy de acuerdo)	Grado de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6
<b>ADECUACIÓN</b> (adecuadamente formulada para los destinatarios que vamos a encuestar):						
• La pregunta se comprende con facilidad (clara, precisa, no ambigua, acorde al nivel de información y lenguaje del encuestado)					X	
• Las opciones de respuesta son adecuadas					X	
• Las opciones de respuesta se presentan con un orden lógico					X	

Experiencia

5. ¿Cuál es la experiencia de contratación pública su microempresa en el sector de la construcción?

- a) Sin experiencia
- b) Poca experiencia
- c) Experiencia moderada
- d) Amplia experiencia
- e) Ninguna de las anteriores

Indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones: (1 = muy en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = en desacuerdo más que en acuerdo; 4 = de acuerdo más que en desacuerdo; 5 = de acuerdo; 6 = muy de acuerdo)	Grado de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6
<b>ADECUACIÓN</b> (adecuadamente formulada para los destinatarios que vamos a encuestar):						
• La pregunta se comprende con facilidad (clara, precisa, no ambigua, acorde al nivel de información y lenguaje del encuestado)					X	
• Las opciones de respuesta son adecuadas					X	
• Las opciones de respuesta se presentan con un orden lógico						X

6. ¿El conocimiento de su microempresa sobre el funcionamiento de la contratación pública y los requisitos del SECOP II?

- a) Ninguno o muy poco
- b) Conocimiento básico
- c) Conocimiento intermedio
- d) Conocimiento avanzado

**Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II**

Indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones: (1 = muy en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = en desacuerdo más que en acuerdo; 4 = de acuerdo más que en desacuerdo; 5 = de acuerdo; 6 = muy de acuerdo)	Grado de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6
<b>ADECUACIÓN</b> (adecuadamente formulada para los destinatarios que vamos a encuestar):						
• La pregunta se comprende con facilidad (clara, precisa, no ambigua, acorde al nivel de información y lenguaje del encuestado)					X	
• Las opciones de respuesta son adecuadas						X
• Las opciones de respuesta se presentan con un orden lógico						X

**7. ¿Cuáles son las principales limitaciones que enfrenta su microempresa al participar en la contratación pública y más en el SECOP II?**

- a) Limitaciones financieras
- b) Limitaciones de recursos técnicos
- c) Complejidad de los procedimientos y requisitos
- d) Falta de información sobre oportunidades de contratación
- e) Competencia desleal
- f) Otras Cuáles?
- g) No sabe no responde

Indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones: (1 = muy en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = en desacuerdo más que en acuerdo; 4 = de acuerdo más que en desacuerdo; 5 = de acuerdo; 6 = muy de acuerdo)	Grado de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6
<b>ADECUACIÓN</b> (adecuadamente formulada para los destinatarios que vamos a encuestar):						
• La pregunta se comprende con facilidad (clara, precisa, no ambigua, acorde al nivel de información y lenguaje del encuestado)					X	
• Las opciones de respuesta son adecuadas					X	
• Las opciones de respuesta se presentan con un orden lógico						X

**8. ¿Cuál considera que es el impacto de la participación en la contratación pública en el crecimiento y desarrollo de su microempresa?**

- a) Muy alto impacto
- b) Impacto moderado
- c) Impacto bajo
- d) Sin impacto significativo

Indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones: (1 = muy en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = en desacuerdo más que en acuerdo; 4 = de acuerdo más que en desacuerdo; 5 = de acuerdo; 6 = muy de acuerdo)	Grado de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6
<b>ADECUACIÓN</b> (adecuadamente formulada para los destinatarios que vamos a encuestar):						
• La pregunta se comprende con facilidad (clara, precisa, no ambigua, acorde al nivel de información y lenguaje del encuestado)						X
• Las opciones de respuesta son adecuadas						X
• Las opciones de respuesta se presentan con un orden lógico						X

Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II

9. ¿Su microempresa ha recibido algún tipo de asistencia técnica o capacitación para participar en la contratación pública?

- a) Sí, asistencia técnica especializada
- b) Sí, capacitación proporcionada por entidades públicas
- c) Sí, capacitación proporcionada por entidades privadas
- d) No, mi microempresa no ha recibido asistencia técnica o capacitación

- a) No
- b) Sí

R// Si... Cual?

Indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones: (1 = muy en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = en desacuerdo más que en acuerdo; 4 = de acuerdo más que en desacuerdo; 5 = de acuerdo; 6 = muy de acuerdo)	Grado de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6
<b>ADECUACIÓN</b> (adecuadamente formulada para los destinatarios que vamos a encuestar):						
• La pregunta se comprende con facilidad (clara, precisa, no ambigua, acorde al nivel de información y lenguaje del encuestado)				X		
• Las opciones de respuesta son adecuadas				X		
• Las opciones de respuesta se presentan con un orden lógico					X	

10. ¿Esta interesada su microempresa participar en la contratación pública?

- a) Si
- b) No

Si la respuesta es si, por cuál de las siguientes razones:

- 1) Diversificar las fuentes de ingresos
- 2) Acceder a oportunidades de crecimiento y expansión
- 3) Obtener contratos de mayor envergadura
- 4) Cumplir con políticas gubernamentales

¿Otra... Cual?

Indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones: (1 = muy en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = en desacuerdo más que en acuerdo; 4 = de acuerdo más que en desacuerdo; 5 = de acuerdo; 6 = muy de acuerdo)	Grado de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6
<b>ADECUACIÓN</b> (adecuadamente formulada para los destinatarios que vamos a encuestar):						
• La pregunta se comprende con facilidad (clara, precisa, no ambigua, acorde al nivel de información y lenguaje del encuestado)					X	
• Las opciones de respuesta son adecuadas					X	
• Las opciones de respuesta se presentan con un orden lógico					X	

Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II

11. ¿Qué apoyo considera sería más beneficioso para su microempresa en relación con la contratación pública?

- a) Acceso a financiamiento preferencial
- b) Mayor difusión y acceso a información sobre oportunidades de contratación
- c) Programas de capacitación especializados
- d) Simplificación de los procedimientos y requisito

¿Considera que su microempresa requiere capacitación adicional en aspectos relacionados con la contratación pública?

- a) Sí
  - b) No
  - c) No estoy seguro
  - d) otros
- e) no sabe no responde
- Cuales?

Indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones: (1 = muy en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = en desacuerdo más que en acuerdo; 4 = de acuerdo más que en desacuerdo; 5 = de acuerdo; 6 = muy de acuerdo)	Grado de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6
<b>ADECUACIÓN</b> (adecuadamente formulada para los destinatarios que vamos a encuestar):						
• La pregunta se comprende con facilidad (clara, precisa, no ambigua, acorde al nivel de información y lenguaje del encuestado)						X
• Las opciones de respuesta son adecuadas				X		
• Las opciones de respuesta se presentan con un orden lógico				X		

12. ¿Cuáles son las principales necesidades de capacitación que identifica en su microempresa en relación con la contratación pública? (Pregunta abierta)

[Redacted area]

Indique su grado de acuerdo frente a las siguientes afirmaciones: (1 = muy en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = en desacuerdo más que en acuerdo; 4 = de acuerdo más que en desacuerdo; 5 = de acuerdo; 6 = muy de acuerdo)	Grado de acuerdo					
	1	2	3	4	5	6
<b>ADECUACIÓN</b> (adecuadamente formulada para los destinatarios que vamos a encuestar):						
• La pregunta se comprende con facilidad (clara, precisa, no ambigua, acorde al nivel de información y lenguaje del encuestado)						X
• Las opciones de respuesta son adecuadas						X
• Las opciones de respuesta se presentan con un orden lógico						X

**OBSERVACIONES PARA ALGUNAS PREGUNTAS:**

Observaciones y recomendaciones en relación a la pregunta n.º 1-12 :	
Motivos por los que se considera no adecuada	
Motivos por los que se considera no pertinente	
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o supresión)	Las preguntas y sus respuestas son ajustadas a la claridad y posterior estudio y clasificación.

**Anexo 2 Guía para entrevista semiestructurada a expertos**

**Introducción**

- a. Saludo y presentación: Comience saludando al entrevistado y preséntese brevemente.

b. Explicación del propósito de la entrevista: Informe al entrevistado que el objetivo es recopilar información sobre su experiencia en el proceso de contratación pública y sus opiniones al respecto.

**Antecedentes y contexto**

a. Experiencia en contratación pública: Pida al entrevistado que describa su experiencia previa en el proceso de contratación pública. ¿Ha participado en licitaciones o procesos de contratación pública anteriormente? ¿Cuáles fueron los resultados de esas experiencias?

**Percepciones sobre el proceso de contratación pública**

- a. Opinión general: Pregunte al entrevistado cuál es su opinión general sobre el proceso de contratación pública en cuanto a su transparencia, equidad y eficiencia.
- b. Barreras y desafíos: Explore los posibles obstáculos o desafíos que ha enfrentado en el proceso de contratación pública. ¿Ha encontrado dificultades para acceder a oportunidades de contratación? ¿Qué barreras considera que existen para las microempresas en este proceso?

c. Mejoras necesarias: Solicite al entrevistado que identifique áreas específicas en las que considere que se deben realizar mejoras en el proceso de contratación pública. ¿Qué cambios sugeriría para hacerlo más accesible y justo para las microempresas?

**Experiencia personal**

- a. Participación en licitaciones: Pregunte al entrevistado sobre su participación en licitaciones específicas. ¿Cuál fue su experiencia durante el proceso de licitación? ¿Qué aprendizajes obtuvo de esa experiencia?

**Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II**

- b. Éxito y fracasos: Indague sobre las licitaciones en las que tuvo éxito y las que no ganó. ¿Cuáles cree que fueron los factores clave que le llevaron al éxito o le impidieron obtener el contrato?
  
- c. Impacto en el negocio: Explore cómo la participación en contratación pública ha afectado su negocio. ¿Ha tenido un impacto positivo o negativo? ¿Ha logrado expandir su negocio a través de contratos públicos?

Preguntas cortas:

1. ¿Cuáles son las principales ventajas y desventajas de que una MiPymes participe en contratación estatal?
2. ¿Cuáles son los aspectos más importantes que una MiPymes debe considerar al presentar una propuesta en un proceso de contratación estatal?
3. ¿Qué tipos de capacitación o asesoramiento pueden beneficiar a las MiPymes que desean participar en contratación estatal?
4. ¿Qué estrategias recomendaría para que una MiPymes de la construcción sea competitiva en los procesos de licitación pública?
5. ¿Cuáles son los aspectos clave que una MiPymes de la construcción debe considerar al momento de elaborar una propuesta técnica y económica para un contrato estatal?
6. **¿Cuál es la importancia de contar con certificaciones o acreditaciones específicas para las MiPymes de la construcción en el ámbito de la contratación estatal?**
7. ¿Cómo se pueden establecer alianzas estratégicas entre MiPymes de la construcción para fortalecer su participación en proyectos de contratación estatal?
8. ¿Qué oportunidades de capacitación y asesoramiento existen para las MiPymes de la construcción interesadas en desarrollar su capacidad para participar en contratación estatal?
9. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de participar en contratos de obra pública en comparación con contratos privados para una MiPymes de la construcción?
10. ¿Cuáles son las obligaciones y responsabilidades más comunes que asume una MiPymes de la construcción al ganar un contrato estatal, y cómo se pueden gestionar eficientemente?

Recomendaciones y sugerencias

- a. Recomendaciones para microempresas: Pida al entrevistado que comparta consejos y recomendaciones para otras microempresas que deseen participar en el proceso de contratación pública.

**Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II**

b. Sugerencias para el proceso: Solicite sugerencias o propuestas específicas para mejorar el proceso de contratación pública y hacerlo más favorable para las microempresas.

Cierre

- a. Agradecimiento: Agradezca al entrevistado por su participación y tiempo dedicado a la entrevista.
- b. Oportunidad para preguntas adicionales: Brinde la oportunidad al entrevistado para hacer preguntas o comentarios adicionales sobre el tema.
- c.

**Valoración general del cuestionario**

Por favor, marque con una X la respuesta escogida de entre las opciones que se presentan:

	sí	no
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para que los encuestados puedan responderlo adecuadamente (ver Anexo 1)	x	
El número de preguntas del cuestionario es excesivo		X
Las preguntas constituyen un riesgo para el encuestado (en el supuesto de contestar sí, por favor, indique inmediatamente abajo cuáles)		x


Preguntas que el experto considera que pudieran ser un riesgo para el encuestado:	
N.º de la(s) pregunta(s)	
Motivos por los que se considera que pudiera ser un riesgo	
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o supresión)	ninguna

	Evaluación general del cuestionario			
	Excelente	Buena	Regular	Deficiente
Validez de contenido del cuestionario		X		

**Identificación del experto**

Nombre y apellidos	FREDDY ALBERTO URIBE ROLDAN
Filiación (ocupación, grado académico y lugar de trabajo):	ESPECIALISTA EN GERENCIA DE PROYECTOS Asesor, consultor y constructor en trabajos multidisciplinarios e interdisciplinarios para la construcción, evaluación y desarrollo de proyectos de infraestructura civil, sanitaria y ambiental, donde pueda

**Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II**

	combinar la experiencia laboral con la formación académica avanzada en Gerencia de Proyectos.
e-mail	Freddyuribe96@gmail.com
Teléfono o celular	3136529799
Fecha de la validación (día, mes y año):	06/09/2023
Firma	

Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II



**Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II**

**OBSERVACIONES PARA ALGUNAS PREGUNTAS:**

Observaciones y recomendaciones en relación a la pregunta n.º 1-12 :	
Motivos por los que se considera no adecuada	
Motivos por los que se considera no pertinente	
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o supresión)	NINGUNA.

**Anexo 2 Guía para entrevista semiestructurada a expertos**

**Introducción**

- a. Saludo y presentación: Comience saludando al entrevistado y preséntese brevemente.
- b. Explicación del propósito de la entrevista: Informe al entrevistado que el objetivo es recopilar información sobre su experiencia en el proceso de contratación pública y sus opiniones al respecto.

**Antecedentes y contexto**

- a. Experiencia en contratación pública: Pida al entrevistado que describa su experiencia previa en el proceso de contratación pública. ¿Ha participado en licitaciones o procesos de contratación pública anteriormente? ¿Cuáles fueron los resultados de esas experiencias?

**Percepciones sobre el proceso de contratación pública**

- a. Opinión general: Pregunte al entrevistado cuál es su opinión general sobre el proceso de contratación pública en cuanto a su transparencia, equidad y eficiencia.
- b. Barreras y desafíos: Explore los posibles obstáculos o desafíos que ha enfrentado en el proceso de contratación pública. ¿Ha encontrado dificultades para acceder a oportunidades de contratación? ¿Qué barreras considera que existen para las microempresas en este proceso?
- c. Mejoras necesarias: Solicite al entrevistado que identifique áreas específicas en las que considere que se deben realizar mejoras en el proceso de contratación pública. ¿Qué cambios sugeriría para hacerlo más accesible y justo para las microempresas?

**Experiencia personal**

- a. Participación en licitaciones: Pregunte al entrevistado sobre su participación en licitaciones específicas. ¿Cuál fue su experiencia durante el proceso de licitación? ¿Qué aprendizajes obtuvo de esa experiencia?

**Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II**

- b. Éxito y fracasos: Indague sobre las licitaciones en las que tuvo éxito y las que no ganó. ¿Cuáles cree que fueron los factores clave que le llevaron al éxito o le impidieron obtener el contrato?

c. Impacto en el negocio: Explore cómo la participación en contratación pública ha afectado su negocio. ¿Ha tenido un impacto positivo o negativo? ¿Ha logrado expandir su negocio a través de contratos públicos?

Preguntas cortas:

1. ¿Cuáles son las principales ventajas y desventajas de que una MiPymes participe en contratación estatal?
2. ¿Cuáles son los aspectos más importantes que una MiPymes debe considerar al presentar una propuesta en un proceso de contratación estatal?
3. ¿Qué tipos de capacitación o asesoramiento pueden beneficiar a las MiPymes que desean participar en contratación estatal?
4. ¿Qué estrategias recomendaría para que una MiPymes de la construcción sea competitiva en los procesos de licitación pública?
5. ¿Cuáles son los aspectos clave que una MiPymes de la construcción debe considerar al momento de elaborar una propuesta técnica y económica para un contrato estatal?
6. ¿Cuál es la importancia de contar con certificaciones o acreditaciones específicas para las MiPymes de la construcción en el ámbito de la contratación estatal?
7. ¿Cómo se pueden establecer alianzas estratégicas entre MiPymes de la construcción para fortalecer su participación en proyectos de contratación estatal?
8. ¿Qué oportunidades de capacitación y asesoramiento existen para las MiPymes de la construcción interesadas en desarrollar su capacidad para participar en contratación estatal?
9. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de participar en contratos de obra pública en comparación con contratos privados para una MiPymes de la construcción?
10. ¿Cuáles son las obligaciones y responsabilidades más comunes que asume una MiPymes de la construcción al ganar un contrato estatal, y cómo se pueden gestionar eficientemente?

Recomendaciones y sugerencias

- a. Recomendaciones para microempresas: Pida al entrevistado que comparta consejos y recomendaciones para otras microempresas que deseen participar en el proceso de contratación pública.

**Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II**

b. Sugerencias para el proceso: Solicite sugerencias o propuestas específicas para mejorar el proceso de contratación pública y hacerlo más favorable para las microempresas.

Cierre

- a. Agradecimiento: Agradezca al entrevistado por su participación y tiempo dedicado a la entrevista.
- b. Oportunidad para preguntas adicionales: Brinde la oportunidad al entrevistado para hacer preguntas o comentarios adicionales sobre el tema.
- c.

**Valoración general del cuestionario**

Por favor, marque con una X la respuesta escogida de entre las opciones que se presentan:

	sí	no
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para que los encuestados puedan responderlo adecuadamente (ver Anexo 1)	x	
El número de preguntas del cuestionario es excesivo		X
Las preguntas constituyen un riesgo para el encuestado (en el supuesto de contestar sí, por favor, indique inmediatamente abajo cuáles)		x


Preguntas que el experto considera que pudieran ser un riesgo para el encuestado:	
N.º de la(s) pregunta(s)	
Motivos por los que se considera que pudiera ser un riesgo	
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o supresión)	ninguna

	Evaluación general del cuestionario			
	Excelente	Buena	Regular	Deficiente
Validez de contenido del cuestionario	X			

**Identificación del experto**

Nombre y apellidos	FEDERICO GARCIA ARBELAEZ
Filiación (ocupación, grado académico y lugar de trabajo):	ESPECIALISTA EN CONTRATACION ESTATAL INGENIERO CIVIL, EMPRESARIO EN EL SECTOR PUBLICO CON CONTRATOS DE INTERVENTORIAS Y CONSULTORIAS PUBLICAS EN EL PAIS

**Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II**

e-mail	ingenierosoficina@gmail.com
Teléfono o celular	3004904021
Fecha de la validación (día, mes y año):	20/09/2023
Firma	

**Guía metodológica digital para mejorar la participación de contratación SECOP II**



## 9.2 Anexo 2. Cuestionario estructurado

Conocimiento de la empresa:

1. ¿Cuántos empleados tiene actualmente su microempresa?
  - a) 1-5 empleados
  - b) 6-10 empleados
  - c) 11-20 empleados
  - d) Más de 20 empleados
  
2. ¿Cuánto tiempo lleva su microempresa en funcionamiento?
  - a) Menos de 1 año
  - b) de 1-3 años
  - c) de 4-7 años
  - d) Más de 7 años
  
3. ¿Cuál es el sector principal de actividad de su microempresa?
  - a) Construcción
  - b) Interventoría
  - c) Consultoría y Asesorías
  - d) Servicios profesionales
  - e) Distribución de materiales
  - f) Otro (¿cuál?)
  
4. ¿Cuánto es el monto de facturación anual de su microempresa?
  - a) Menos de \$100.000.000
  - b) \$100.000.000 - \$500.000.000

c) \$500.000.000 - \$1.000.000.000

d) Más de \$1.000.000.000

(Dentro de estos rangos, se encuentra las MyPimes)

### Experiencia

5. ¿Cuál es la experiencia de contratación pública su microempresa en el sector de la construcción?

a) Sin experiencia

b) Poca experiencia

c) Experiencia moderada

d) Amplia experiencia

e) Ninguna de las anteriores

6. ¿El conocimiento de su microempresa sobre el funcionamiento de la contratación pública y los requisitos del SECOP II?

a) Ninguno o muy poco

b) Conocimiento básico

c) Conocimiento intermedio

d) Conocimiento avanzado

7. ¿Cuáles son las principales limitaciones que enfrenta su microempresa al participar en la contratación pública y más en el SECOP II?

a) Limitaciones financieras

b) Limitaciones de recursos técnicos

c) Complejidad de los procedimientos y requisitos

d) Falta de información sobre oportunidades de contratación

e) Competencia desleal

f) Otras \_\_\_\_\_ Cuáles?

g) No sabe, no responde

8. ¿Cuál considera que es el impacto de la participación en la contratación pública en el crecimiento y desarrollo de su microempresa?

a) Muy alto impacto

b) Impacto moderado

c) Impacto bajo

d) Sin impacto significativo

9. ¿Su microempresa ha recibido algún tipo de asistencia técnica o capacitación para participar en la contratación pública?

a) Sí, asistencia técnica especializada

b) Sí, capacitación proporcionada por entidades públicas

c) Sí, capacitación proporcionada por entidades privadas

d) No, mi microempresa no ha recibido asistencia técnica o capacitación

a) No

b) Sí

R// Sí... ¿Cuál?

10. ¿Está interesada su microempresa participar en la contratación pública?

Sí

No

Si la respuesta es sí, ¿por cuál de las siguientes razones?:

- 1) Diversificar las fuentes de ingresos
- 2) Acceder a oportunidades de crecimiento y expansión
- 3) Obtener contratos de mayor envergadura
- 4) Cumplir con políticas gubernamentales

¿Otra \_\_\_\_\_ Cuál?

11. ¿Qué apoyo considera sería más beneficioso para su microempresa en relación con la contratación pública?

- a) Acceso a financiamiento preferencial
- b) Mayor difusión y acceso a información sobre oportunidades de contratación
- c) Programas de capacitación especializados
- d) Simplificación de los procedimientos y requisito

12. ¿Considera que su microempresa requiere capacitación adicional en aspectos relacionados con la contratación pública?

- a) Sí
- b) No
- c) No estoy seguro    c) No sabe, no responde
- d) Otros \_\_\_\_\_ ¿Cuáles?

12. ¿Cuáles son las principales necesidades de capacitación que identifica en su microempresa en relación con la contratación pública? (Pregunta abierta)

### 9.3 Anexo 3. CV Experta Laura Milena Visbal Cortes

Contactar

[www.linkedin.com/in/laura-milena-visbal-cortés-04873379](https://www.linkedin.com/in/laura-milena-visbal-cortés-04873379) (LinkedIn)

Aptitudes principales

Formación y desarrollo

Gestión de cambio estructural

Reflexión estratégica

Certifications

Aprende SCRUM

Scrum Foundation Professional Certificate (SFPC)

Scrum Master Professional Certificate (SMCP)

Auditor Interno

Scrum Product Owner Professional Certificate (SPOPC)

## Laura Milena Visbal Cortés

Consultora - Mentora | Gestión Pública | Compras Públicas | Abastecimiento Estratégico | Gestión del Cambio - Proyectos | Acuerdos Marco | SECOP II | TVEC | PoleDancer  
Chile

### Extracto

!Hola! Soy Laura Milena Visbal Cortés (me encanta usar mi nombre completo), una mujer multifacética y en esta red específicamente (y en ig @lauramilena.vc) comparto una de mis grandes pasiones: la gestión, el servicio público y el mercado de compra/venta con el Estado.

Q#En mi camino dentro de la administración pública me encontré con las Compras del Estado, un instrumento maravilloso que "hace que las cosas pasen" en el sector público: el 90% de las cosas que se hacen en el Estado, pasan a través de contratos.

Así que he dedicado parte de mi vida en esta faceta, a contribuir para que las instituciones públicas cuenten e implementen cada día mejores herramientas y metodologías para comprar.

Hace un par de años tomé conciencia de que el Estado no es el único en este ciclo de compraventa, los empresarios y el sector privado son claves y fundamentales, pero existen mitos y miedos que bloquean la entrada de mejores proveedores al mundo de las ventas al sector público, así que decidí emprender un camino pedagógico para romper con esos mitos y enseñar y acompañar empresarios a abrir sus líneas de negocio hacia el gobierno

Soy amante de la planeación, creación de estrategia, generación de procedimientos, protocolos de seguimiento, trabajo por objetivos y los retos y desafíos me motivan.

Mi manifiesto:

Vivimos en una ventana abierta a las oportunidades:

Creo que las barreras fueron puestas para abrirlas y ver que hay al otro lado.

Si eres empresario, te ayudo a atravesar esta puerta y ver lo que hay para ti en los negocios con el Estado

Si eres gerente público te invito a descubrir y repensar la forma en que lideras la gestión de tu organización y tu estrategia de compra

##Transformación constante y gestión del conocimiento:

He descubierto que lo único que permanece es el cambio, y la resistencia solo retrasa los aprendizajes y el crecimiento.

¿Tienes miedos y dudas de vender al estado? hablemos, puedo resolver tus dudas y orientar cómo avanzar mitigando riesgos y aprendiendo de un nuevo mundo

¿Trabajas en la administración pública? ¿Tu proceso de compra necesita un impulso digital? ¿no sabes cómo darle orden a esos objetivos y metas institucionales? Déjame asesorarte, podemos crear juntos una estrategia que potencie de tu equipo de trabajo y llevemos la gestión institucional a otro nivel.

¡Conectemos, conversemos, colaboremos! rompamos juntos paradigmas de la gestión del servicio público.

Te dejo mi cita favorita

"¿Que sería de la vida, si nouviésemos el valor de intentar algo nuevo?

"Vicent Van Gogh

---

## Experiencia

**Profesional independiente**

**Consultora - Mentora independiente**

enero de 2022 - Present (2 años 5 meses)

Realizo formaciones y mentorías en compras públicas con Instituciones públicas

Realizo formaciones y mentorías a empresarios e independientes que estén empezando a vender al Estado

Consultoría y formación en gestión pública, procesos y procedimientos, planes de mejoramiento, indicadores.

Enseño a personas que están entrando al sector público como gestionar en la administración pública.

Colaboro con empresas colombianas y chilenas en la formación y generación de competencias en el sector público

Colombia Compra Eficiente - Agencia Nacional de Contratación Pública -  
Asesora externa Subdirección de Estudios de Mercado y Abastecimiento Estratégico  
septiembre de 2020 - diciembre de 2022 (2 años 4 meses)

- Estructuración e Implementación Modelo de Abastecimiento Estratégico
- Gestión de Alianzas
- Gestión y seguimiento de Planes de Acción y Mejoramiento

Escuela Superior de Administración Pública  
Líder de equipo de Compras  
diciembre de 2019 - noviembre de 2020 (1 año)  
Colombia

Estructurar lineamientos de compras y contratación.

Estructurar y gestionar adquisiciones de bienes, obras o servicios.

Elaborar estudios de mercado.

Comprar al amparo de Instrumentos de Agregación de Demanda.

Capacitar sobre compra pública y contratación electrónica.

Colombia Compra Eficiente - Agencia Nacional de Contratación Pública -  
2 años 2 meses

Líder del Frente de Formación del SECOP II  
enero de 2018 - octubre de 2019 (1 año 10 meses)

Responsabilidades

Diseñar y ofrecer servicios de capacitación presencial y virtual para que servidores públicos (compradores y auditores), proveedores, medios de comunicación, veedores, academia y ciudadana aprendan y transiten a la contratación electrónica a partir del uso de plataformas transaccionales, gestionando un equipo de formadores que desarrollan diferentes herramientas de capacitación.

Logros

- Rediseño metodológico de dos servicios de formación presencial: Acompañamientos personalizados para entidades y Capacitaciones generalizadas para el uso del SECOP II para entidades, proveedores y entes de control.
- Generación de nuevo servicio de formación presencial: Formación de formadores para el uso del SECOP
- Gestión de servicio de formación para logro de resultados: Eventos de registratón del SECOP II. Mas de 9 mil personas capacitadas en 12 eventos realizados en un año.
- Gestión de alianzas estratégicas con gobiernos locales para la financiación de 5 registratones del SECOP II y 6 jornadas de formación de formadores.
- Formulación y ejecución de plan de capacitación y preparación para la contratación directa 2018-2019 de 185 entidades obligadas a usar la plataforma.
- Actualización de las guías y paso a paso web de los 23 módulos del minisitio del SECOP II y oferta de nuevos materiales de formación para profesores externos del SECOP II: cuatro guías pedagógicas y 17 simuladores del uso del SECOP II
- Formulación de plan de capacitación y preparación del uso del SECOP II 2019-2020 para el uso obligatorio de la herramienta en 320 entidades.
- Gestión de equipo de formadores interdisciplinario

Administradora Senior- Instrumentos de Agregación de Demanda  
septiembre de 2017 - diciembre de 2017 (4 meses)

Responsabilidades

Verificar la ejecución de los instrumentos de agregación de demanda, haciendo seguimiento al cumplimiento de las obligaciones por parte de los proveedores y las entidades estatales, actualizando los catálogos correspondientes, capacitando sobre el uso de la Tienda Virtual del Estado Colombiano y asistiendo a los diferentes participes del Sistema de Compra Pública en el uso de los Instrumentos de agregación de demanda y la Tienda.

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar

Líder Grupo Transversal- Dirección de Contratación  
febrero de 2017 - agosto de 2017 (7 meses)

Responsabilidades

Coordinar el equipo responsable de la consolidación de información, reporte de indicadores, publicación de procesos en SECOP, gestión de proceso en la TVEC, especificación de procesos y procedimientos, reportes a entes de

control, custodia del archivo de contratación e impartir directrices generales sobre estos aspectos a las direcciones regionales del ICBF.

Logros

- Implementación del Sistema de Información y Trámite Contractual -SITCO- en la sede de la Dirección General y Direcciones Regionales interoperable con sistemas de información misionales y de apoyo del ICBF.
- Automatización del reporte cuenta de la Contraloría SIRECI
- Primera transferencia al archivo central del ICBF: 1969 expedientes de contratos ya cerrados de vigencias 2012 y 2013
- Actualización de procedimientos del Proceso de Adquisición de Bienes y Servicios
- Generación de contenidos para curso sobre Tienda Virtual del Estado Colombiano para escuela virtual de funcionarios del ICBF

Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)

Profesional del Grupo Integrado de Gestión Contractual  
noviembre de 2016 - diciembre de 2016 (2 meses)

Bogotá, Bogotá D.C., Colombia

Gestión de Compras por herramientas electrónicas: Tienda Virtual del Estado Colombiano y SECOP II

Gestión de procesos de selección.

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar

Líder de Gestión, Despliegue y Seguimiento

octubre de 2013 - diciembre de 2016 (3 años 3 meses)

Dirección de Contratación

Responsabilidades

Ser usuario funcional para el desarrollo de sistema de contratos, gestionar las compras en la Tienda Virtual del Estado Colombiano, realizar los informes de gestión de la Dirección, realizar el seguimiento de los trámites de cada equipo de Dirección, documentar los procedimientos de contratación, reportar indicadores de gestión y adelantar los procesos de selección asignados.

Logros

- Implementación de la Tienda Virtual del Estado Colombiano en todas las Direcciones del ICBF: Generación de las primeras órdenes de compra, capacitación a funcionarios sobre los instrumentos de agregación de demanda y uso de la Tienda, soporte en las compras realizadas por las Direcciones Regionales, gestión con Colombia Compra Eficiente para la generación y modificación de órdenes de compra.

- Documentación de 1 manual, 3 guías y 14 procedimientos para la transición al proceso Adquisición de Bienes y Servicios del ICBF en el marco de la Estrategia Permanente de Innovación y Cambio Organizacional (EPICO).
- Especificación y pruebas del Sistema de Información y Trámite Contractual – SITCO
- Apoyo en la planeación y gestión de la contratación de los colaboradores de las diferentes áreas del ICBF: Cerca de 1500 contratos en los primeros 45 días de la vigencia.
- Apoyo en la gestión de la Gran Convocatoria para la prestación de servicios misionales del ICBF 2015. Mas de 60 procesos de selección simultáneos en todas las direcciones regionales del ICBF
- Gestión de 56 acciones correctivas en el marco de las evaluaciones independientes y auditorías externas.

#### Secretaria Distrital de Ambiente

Profesional Administrativa y Financiera de la Direccion de Gestion Ambiental

marzo de 2013 - octubre de 2013 (8 meses)

Direccion de Gestion Ambiental

Seguimiento financiero de los compromisos adquiridos en el plan de contratación del proyecto. Revisión financiera de las cuentas de cobro de los contratistas del proyecto 821. Seguimiento a los convenios y contratos suscritos en el marco del proyecto 821. Reporte de metas e indicadores de SEGPLAN. Realización de actividades y gestiones precontractuales de los contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, contratos de compraventa, interadministrativos, convenios de cooperación, en lo que tiene que ver con revision y proyeccion de estudios previos, verificación de idoneidad, solicitudes de CDP, revision de inexistencia de personal. Gestion de pagos de los compromisos del proyecto. Gestion, tramite y proyeccion de modificaciones contractuales.

#### Secretaria Distrital de Gobierno

Administrativa

noviembre de 2009 - enero de 2013 (3 años 3 meses)

Contratacion

Seguimiento a los procesos de selección y contratación.  
Reporte de los indicadores e informes de gestión del área de contratación.  
Enlace del Grupo de Contratos con el Sistema Integrado de Gestión, para el procesos Gestión y Adquisición de Recursos.

Seguimiento a la ejecución presupuestal de los proyectos de inversión de la entidad de acuerdo a los contratos y convenios suscritos.  
Coordinación y el seguimiento al del proceso de liquidación de Contratos.  
Proyección de respuestas a entres de control, organismos públicos y privados externos relacionadas con requerimientos contractuales.

---

## Educación

Universidad Alberto Hurtado

Diplomado en Compras y Contratación Pública · (abril de 2021 - septiembre de 2021)

Universidad Antonio de Nebrija

Máster Dirección de Empresas · (2016 - 2017)

Universidad EAN

Magíster en Innovación, Innovación · (2015 - 2017)

Universidad Católica de Colombia

Especialista en Formulación y Evaluación Social y Económica de Proyectos, Economía · (2013 - 2014)

Escuela Superior de Administración Pública

Administradora Pública · (2007 - 2012)

#### **9.4 Anexo 4. Guía para entrevista semiestructurada a experta**

##### Introducción

- a. Saludo y presentación: Comience saludando al entrevistado y preséntese brevemente.
- b. Explicación del propósito de la entrevista: Informe al entrevistado que el objetivo es recopilar información sobre su experiencia en el proceso de contratación pública y sus opiniones al respecto.

##### Antecedentes y contexto

- a. Experiencia en contratación pública: Pida al entrevistado que describa su experiencia previa en el proceso de contratación pública. ¿Ha participado en licitaciones o procesos de contratación pública anteriormente? ¿Cuáles fueron los resultados de esas experiencias?

##### Percepciones sobre el proceso de contratación pública

- a. Opinión general: Pregunte al entrevistado cuál es su opinión general sobre el proceso de contratación pública en cuanto a su transparencia, equidad y eficiencia.
- b. Barreras y desafíos: Explore los posibles obstáculos o desafíos que ha enfrentado en el proceso de contratación pública. ¿Ha encontrado dificultades para acceder a oportunidades de contratación?, ¿Qué barreras considera que existen para las microempresas en este proceso?
- c. Mejoras necesarias: Solicite al entrevistado que identifique áreas específicas en las que considere que se deben realizar mejoras en el proceso de contratación pública. ¿Qué cambios sugeriría para hacerlo más accesible y justo para las microempresas?

##### Experiencia personal

- a. Participación en licitaciones: Pregunte al entrevistado sobre su participación en licitaciones específicas. ¿Cuál fue su experiencia durante el proceso de licitación? ¿Qué aprendizajes obtuvo de esa experiencia?
- b. Éxito y fracasos: Indague sobre las licitaciones en las que tuvo éxito y las que no ganó. ¿Cuáles cree que fueron los factores clave que le llevaron al éxito o le impidieron obtener el contrato?
- c. Impacto en el negocio: Explore cómo la participación en contratación pública ha afectado su negocio. ¿Ha tenido un impacto positivo o negativo? ¿Ha logrado expandir su negocio a través de contratos públicos?

Preguntas cortas:

1. ¿Cuáles son las principales ventajas y desventajas de que una MiPymes participe en contratación estatal?
2. ¿Cuáles son los aspectos más importantes que una MiPyme debe considerar al presentar una propuesta en un proceso de contratación estatal?
3. ¿Qué tipos de capacitación o asesoramiento pueden beneficiar a las MiPymes que desean participar en contratación estatal?
4. ¿Qué estrategias recomendaría para que una MiPyme de la construcción sea competitiva en los procesos de licitación pública?
5. ¿Cuáles son los aspectos clave que una MiPyme de la construcción debe considerar al momento de elaborar una propuesta técnica y económica para un contrato estatal?
6. ¿Cuál es la importancia de contar con certificaciones o acreditaciones específicas para las MiPymes de la construcción en el ámbito de la contratación estatal?

7. ¿Cómo se pueden establecer alianzas estratégicas entre MiPymes de la construcción para fortalecer su participación en proyectos de contratación estatal?
8. ¿Qué oportunidades de capacitación y asesoramiento existen para las MiPymes de la construcción interesadas en desarrollar su capacidad para participar en contratación estatal?
9. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de participar en contratos de obra pública en comparación con contratos privados para una MiPyme de la construcción?
10. ¿Cuáles son las obligaciones y responsabilidades más comunes que asume una MiPyme de la construcción al ganar un contrato estatal, y cómo se pueden gestionar eficientemente?

#### Recomendaciones y sugerencias

- a. Recomendaciones para microempresas: Pida al entrevistado que comparta consejos y recomendaciones para otras microempresas que deseen participar en el proceso de contratación pública.
- b. Sugerencias para el proceso: Solicite sugerencias o propuestas específicas para mejorar el proceso de contratación pública y hacerlo más favorable para las microempresas.

#### Cierre

- a. Agradecimiento: Agradezca al entrevistado por su participación y tiempo dedicado a la entrevista.
- b. Oportunidad para preguntas adicionales: Brinde la oportunidad al entrevistado para hacer preguntas o comentarios adicionales sobre el tema.

## **9.5 Anexo 5. Transcripción entrevista experta**

### **Entrevista SECOP II-20230711\_160500-Grabación de la reunión**

0:03 Estimado doctora, un placer.

0:07 Espero que me estén escuchando bien porque acá la señal está un poco eficiente.

0:13 Mi nombre es Jorge Meza, soy ingeniero civil especialista en gerencia de proyectos, también estudio en el último semestre.

0:22 de la maestría en gerencia de innovación de proyectos.

0:26 La presente, pues es para pedirle por supuesto su apoyo en la realización de esta entrevista, que será conducida por mi compañero el arquitecto Richard Javier López, el cual también es especialista en gerencia de proyecto, también estudiante de último semestre de la maestría en gerencia de innovación de proyectos.

0:49 Actualmente el proyecto está siendo asesorado por el docente Ricardo Augusto Vargas Hernández.

0:57 Nuestro proyecto trata de una guía metodológica digital para mejorar la participación de microempresas del sector de la construcción en la contratación pública en Colombia, a través de la plataforma SECOP 2.

1:11 El propósito es comprender cuál es el modelo de gestión que tiene el modelo local y las estrategias que tiene la institución para lograr los objetivos, valga la redundancia institucional.

1:24 Nos hemos contactado con usted en calidad de especialista del SECOP 2.

1:29 Si usted accede a participar en esta entrevista, le solicitaremos responder a diversas preguntas sobre este tema antes mencionado y nos tomará aproximadamente entre 30 y 60 minutos.

1:42 Le aclaro que la información obtenida solamente será utilizada con fines de elaboración de una tesis al fin de poder registrar apropiadamente la información.

1:53 Le solicito a usted su autorización para poder grabar dicha entrevista y la conversación.

2:00 La grabación y las notas de las entrevistas serán almacenadas por un periodo no mayor, 1 año, luego de haber publicado la investigación al finalizar este periodo, pues la información será borrada.

2:11 Su participación en la investigación es completamente voluntaria. ¿Le aclaro, usted puede interrumpir la misma cualquier momento?

2:17 Sin que ello genere ningún tipo de inconveniente o perjuicio. Además, si tuviera alguna consulta sobre la investigación, puede formularla cuando lo considere conveniente.

2:28 A fin de que podamos darle claridad y de pronto es el caso de que tengamos alguna pregunta que sea redundante.

2:37 Al concluir la investigación, si usted brinda su correo electrónico, le enviaremos una copia, por supuesto, del informe ejecutivo con los resultados de la tesis a su correo electrónico.

¿Doctora, le hago la pregunta, usted nos autoriza, por favor a ser grabada la entrevista?

2:55 Sí, sí, Claro.

2:58 Listo, doctora, muchísimas gracias. La dejo en muy buenas manos con el arquitecto Richard.

3:05 Doctora Laura.

3:07 Bueno, antes de de continuar doctora, vamos a hacer la presentación para que quede en grabación de las personas que estamos acá. Sí, entonces pues repito, mi nombre es Diana María García Ochoa, ingeniera civil especialista en gerencia de proyectos, actualmente estudiante de maestría en innovación de proyectos de la universidad. Le doy el paso a mi compañero Johnny.

3:37¿Bueno, buenas tardes, ¿cómo has estado? Muchas gracias, compañero doctora Laura, por aceptar la entrevista, yo soy Johnny Rivera rojas, ingeniero especialista en gerencia de proyectos y estudiante último de maestría de último semestre de Gerencia e innovación de proyectos. Y bueno, con mucha expectativa a quien nos pueda apoyar en esta entrevista.

4:04Bueno, doctora, mi nombre es Richard López.

4:09Soy arquitecto especialista en gerencia de proyecto.

4:15Y bueno, me toca a mí esta noble tarea dentro de tener un diálogo con usted. Espero, pues, que la señal.

4:26Permita que esto se pueda desarrollar de manera amena y podamos.

4:33Entre todos, aprender un poquito más de la experiencia que tiene usted doctora antes de comenzar, pues queríamos saber.

4:45Su experiencia, En la parte de la licitación de los procesos contractuales con el Estado y demás.

4:56Bueno, muchas gracias por por la invitación.

5:02Para mí es un placer, es un gusto poder como participar en estos procesos. Yo creo que suplemente importante que la academia o que desde la Academia se acerque precisamente la contratación pública. Creo que una deuda súper grande, porque normalmente se hace desde los términos jurídicos, pero desde el hacer desde lo administrativo, desde lo empresarial, hace falta muchísimo y creo que esto es de los escenarios como más importantes que hay que hacer. Entonces los felicito por hacer ese acercamiento.

5:28En cuanto a, mi experiencia, bueno, como les cuento que yo soy administradora pública, soy especialista en formulación y evaluación social, económica de proyectos. Tengo una maestría en innovación.

5:40 Un MBA en dirección de empresas y bueno, un montón de cosas que me gustan mucho estudiar y todo eso lo he aplicado siempre en el marco de la contratación pública de la compra pública. Llevo un poco más de 12, 13 años trabajando en contratación estatal.

5:57 Hace más o menos sí, todo eso es lo que lleva trabajando en contratación estatal desde los diferentes campos.

6:06 La estructuración de procesos de contratación desde la gestión propia de los procesos, llámese licitaciones, concursos de mérito, seleccionadas, mínimas cuantías, como todo ese proceso, también he trabajado toda la parte administrativa o de gestión de procesos de la contratación al interior de las instituciones públicas.

6:26 He liderado diferentes equipos de compra.

6:28 A nivel país.

6:31 Y he trabajado, digamos que parte de mi experiencia relacionada con el tema que ustedes creo que más les importa es con el SECOP 2. Fui líder de formación del SECOP 2.

6:44 Por año y medio, 2 años en Colombia, Compra eficiente.

6:49 Previo a eso, empecé la implementación del SECOP 2 en varias entidades estatales, por eso resulté liderando el frente de formación del SECOP 2.

6:59 Después.

7:00 Trabajé de manera independiente haciendo formaciones del SECOP 2 tanto entidades estatales como empresarios.

7:10 También trabajé el año pasado ante pasado, hace como 2 años, 3 años montamos el modelo de abastecimiento estratégico en Colombia, compra eficiente trabajé en la asesorando estudios de mercado de abastecimiento estratégico.

7:26 Buscando precisamente generar como unas mejores metodologías para que las entidades públicas compren y se acercaran al sector.

7:34 Privada para que precisamente haya más proveedores dentro del Estado y eso actualmente asesoró a diferentes entidades en la transición SECOP 2 al uso de la tienda virtual del Estado colombiano y asesor empresario. Precisamente como entrar al mundo de las ventas hacia el Estado.

Hay algo bueno, ahora sí, una doctora con toda su experiencia, pues no creo que tengamos a alguien mejor capacitado para que nos pueda orientar en estas pequeñas preguntas que tenemos, que son muy puntuales, que son muy cotidianas. Y entre esas le quiero hacer una la primera pregunta.

8:23 Cuando usted inició y no se tenía el conocimiento que tenía ahorita.

8:31 ¿En la parte de la contratación, ¿cómo le fue? ¿Qué experiencia le deja?

8:38 Compleja pregunta, cuando yo empecé, yo era muy pequeña, yo todavía estaba en la universidad cuando yo empecé en el mundo de la contratación y le soy súper sincera, yo odié la contratación, me parecía un ladrillo, sí.

8:53 Yo soy administradora pública, mi, mi intención era dedicarme a la planeación en la parte de la gestión pública, al ordenamiento territorial, quizás digamos que mi intención era un poco.

9:07 Más.

9:09 No sé cómo llamarlo, como más soñadora, entonces, como que uno quiere cambiar el mundo estando como estudiando. Entonces uno cree que lo que está estudiando le va a permitir a uno cambiar el mundo y va a hacer las cosas diferente. Entonces, cuando yo entré al mundo de la contratación, yo estaba en sexto séptimo semestre en la universidad.

9:26Y yo dije, no, esto no puede ser que la administración pública, porque yo estudié administración pública, no puede ser que la administración pública sea esto sea dedicar no solamente a copiar y pegar cosas a un contrato. Sí que alguien escribe algo y en el área de en el área de contratación lo que hacen es copiar y pegar, eso que se requiere y.

9:43Hacerlo mandárselo a un proveedor para que lo firme y nada más. Entonces al principio me pareció muy complejo, muy mucho trámite para cosas que en teoría podrían llegar a ser fáciles. Sí, entonces en el sector público.

10:00Cuando usted va a comprar algo, simplemente vi que necesita y va a la plaza y lo compra o al médico o al centro comercial, lo que sea como que es un proceso mucho más práctico y en lo último que usted se fija es en la factura.

10:13Si usted simplemente se le importa, precisamente es qué es lo que va a comprar, que esté bueno que sea de calidad y cosas así cuando me acerque al Estado, pues eso era casi que lo último que se fijaban, lo que importaba precisamente era como los términos y condiciones, y para mí eso era como como así no puede ser eso, lo importante es lo que se compra. Entonces, al principio fue muy duro, precisamente porque no me gustaba, me parecía que es por ahí, no iba a ser mi futuro en la administración pública los contratos, pero mucho, pero con el tiempo.

10:47Nació Colombia compra eficiente y empezó a cambiar la visión un poco de lo que se requiere de la compra pública. Sí empezó justo en ese momento la transición que todavía estamos en esa transición y tal vez es muy lejos a lo que a lo que el común denominador de la gente ve. Pero hay una transición de lo jurídico hacia lo que realmente digamos como hacia los requerimientos de la compra pública. Y ahí me empecé a enamorar de la compra pública y ya me empezó a gustar y empezamos a hablar de qué, de cómo y por qué y para qué.

11:19Eso no me adelanto más porque creo que me puedo estar adelantando a las preguntas.

Vamos, pasito, doctora, ya cogí. Está hablando de eso, de este inicio, esa transición. Quiero que me me hables de su experiencia.

11:33Cómo ve la plataforma es transparente, es ecuánime, es eficiente.

11:43Desde su punto de vista especializada.

11:47Desde mi punto de vista, pues yo a mí la plataforma cuando nació el SECOP 2, justo estaba yo en este proceso de enamorarme de la compra pública y de encontrar cómo hacer la cosa más fácil. Sí, por eso me enamoré de la plataforma aun cuando nadie le creía la plataforma.

12:03Cuando la plataforma nació fue por allá en el 2015.

12:08¿Yo estaba en una oficina y yo era la única administradora de todos los abogados que habían y dijeron quién se quiere encargar?

12:14Del tal se cobró, nadie creía que eso podía suceder. Todos los abogados. ¿Qué pereza eso, tecnología, no? O sea, un grupo de personas que lo a lo sumo utilizaban el Word porque tenían que hacer la minuta de resto, pues la el tema de tener plataformas era como un evento desafortunado, porque no es común denominador, no es lo que siempre se trabaje. Entonces en ese momento no quería eso.

12:44Y pues a mí sí me gustó, pues precisamente porque yo tenía esta visión que les estoy diciendo, a mí me parecía que había mejores formas de hacer las cosas y le creí a la plataforma en principio.

12:55Pero la plataforma desde el principio tenía un lenguaje muy diferente al que utiliza en la compra pública y entonces al principio eso fue desgastante. A mí en lo personal, me pareció lo máximo. Me parecía fácil, sí, porque yo hacía un poco la traducción, pero para el usuario por parte de entidades estatales y de proveedores que ya estaban en la compra pública, habían términos que no eran de la norma. No decía exactamente lo que decía la norma, entonces eso

13:28Ha sido bueno, fue complejo ya ahora con el tiempo de uso, pues como que se ha ido mejorando, pero eso es como parte de las dificultades que puede haber con la herramienta.

13:38Teniendo lo que vengo otra vez como base, lo que te está diciendo esa experiencia. ¿Cree usted que el lenguaje cibernético, por llamarlo así, de esta forma, es una?

13:52Limitante para la que las microempresas entren a estos procesos.

13:57Yo creería que el lenguaje de la contratación pública perfecta, sí, porque una cosa es el lenguaje que tiene la plataforma, el técnico, por decirlo de alguna manera.

14:09Que de pronto no era muy amigable o no era así en su momento no era tan amigable con la norma de su momento.

14:16Pero pues la plataforma se hizo para una norma que estaba pensada en una contratación pública en papel. ¿Entonces, pues digamos que nunca iba a ver ese ese ese match, porque la norma pública de la contratación pública es una norma o fue una norma que se creó para que la contratación fuera en papel fuera presencial?

14:39Entonces crear una plataforma que digitalizará la contratación, pues era como ese esa transición le en vez de haber una ley para la contratación pública digital, fue la plataforma la que empezó a hacer esa transición y hubo como ese vacío. Eso digamos que puede ser un tema, es un tema específico. Ahora el tema para los empresarios, para que entren a contratar con el Estado es como otro tema del lenguaje, porque los lenguajes de la compra pública no son los mismos lenguajes de la compra en general o del mercado.

15:09Sí, de hecho, si uno quiere como proveedor acercarse al mercado, no hay como una guía. De pronto, hoy existen guías para proveedores del SECOP 2, pero no existe una guía para proveedores de la venta hacia el Estado. Sí, no hay como una guía o un diccionario de cómo

venderle al Estado. Entonces los lenguajes son muy diferentes de una vez tienes que aprender sobre licitación oferta, o sea, la diferencia entre.

15:34¿Proveedor entre interesado entre oferente entre contratista, ¿cuál vendría a ser como esas diferencias? ¿Entonces eso como empresario?

15:43Pues es limitante porque no se conoce y no hay acceso a la información como tan clara al respecto. Entonces creo que son diferentes lenguajes.

15:52¿Y entonces, ¿qué? ¿Qué cambios sugeriría para hacer esto un poco más más cercano a las a las microempresas?

16:03Yo creería que ahí que en principio trabajar con las cámaras de comercio digamos que quienes son las primeras que tienen acceso a las microempresas, porque pues ahí es donde se formaliza el emprendimiento, realmente una cosa es el emprendimiento. Otra cosa es la formalización de ese emprendimiento. Entonces creo que es supremamente importante que las metodologías o lo que se gestione, se haga a partir precisamente de estos escenarios formales.

16:33Donde se tiene acceso, donde se puede llegar a las empresas y a partir de ahí se baje la información.

16:40¿Porque tal vez desde el Estado se pueden hacer trabajos, pero el empresario no está buscando el Estado, o sea, no hay un empresario que o no conozco el primer empresario que diga como uff, yo quiero venderle al Estado, yo voy, mi primer cliente va a ser el Estado, sabes? O sea, es como lo la gente lo hace como bueno, puede ser, es importante, tal vez algunos lo hacen porque tienen familia que ya le han vendido al Estado, pero no hay como un propósito al respecto. Se le fue la Cámara a Richard, todos me están escuchando o.

17:11¿O solamente o estoy yo hablando sola?

17:13 Sí, no, no escuché eso perfecto, sí, escuchando sí, Claro, súper. Entonces les decía, no, el empresario no va a llegar directamente al Estado y aunque el Estado ha hecho un montón de esfuerzos, pues no es suficiente porque hace falta mucha confianza institucional. Sí, uno no va a ir a aventarle sus productos de una persona que desconfía o de una persona que piensa que es corrupta o ladrona y es un poco lo que pasa hoy en día en materia de compra pública la gente.

17:43 Pues no le confía el Estado cree que todos son.

17:48 Corrupción que eso no es para ellos. Entonces por esos mitos es que al final también la gente puede que no se acerquen a comprarle al a venderle al Estado. Entonces sí creo que ahí tiene que haber como una comunicación transversal.

18:05 Desde el estado hacia cámaras de comercio y de las cámaras de comercio, en principio de bajar esa información y empezar a promover precisamente el ejercicio y que sea un ejercicio real que no sea un ejercicio exclusivamente de la capacitación por la capacitación y por cumplir que eso también.

18:20 Pasa infinito, o sea, dentro de 1000 labores dentro de economía con coeficiente me di cuenta mucha gente que nos llamaba a que les ayudáramos a capacitar, pero con cero poder con cero intención de convocatoria, simplemente por decir que Colombia compra eficiente fue a capacitar y cuando uno iba a la a la a la a la capacitación 3 cuatro proveedores y me decía, pero por qué no hay más gente ¿Dónde está la convocatoria, dónde está la intención? Y cuando uno hablaba con los proveedores no es que a mí no me llegó la información, fue porque vine y vi el letrado, pero.

18:51 Entonces como que es súper importante que estos actores que tienen la información de los empresarios actúen al respecto.

19:09 Quiero, quiero irme, es que me quedó algo rondando en mi pensamiento y fue su primera vez.

19:19 ¿Su primera vez en esa oficina con ese poco de profesionales de las leyes, pero ¿cómo le fue a usted cómo le fue a usted en esa primera experiencia que licitaron con el Grupo de abogados, ¿Cómo le fue? O sea, lograron los objetivos, no lo lograron. Cómo le fue sí, sí, sí, digamos que.

19:42 Pues creo que es como que en su momento pues tuve las habilidades, mis habilidades electrónicas en su momento fueron.

19:50 Bastante importantes, digamos, no era que yo supiese más ni nada por el estilo, pero digamos, hablemos como en términos generacionales, cuando yo entré a trabajar con este grupo de abogados que les digo yo tendría 20 años y la que me seguía en términos de edad podía tener 45 o 50 años. Sí, yo entré a un grupo que eran personas adultas.

20:14 Y la diferencia era importante en términos de manejo de la ofimática, entonces al principio para ellos puede que yo no supiese mucho del mundo de ellos, pero sí sabía de cómo se estaba moviendo el mundo actualmente y de lo que se estaban implementando. Entonces, empezar a utilizar herramientas, que es para mí fue como fácil en teoría y empecé a ganar precisamente terreno. Gracias a eso y entendí empecé a entender también cómo era que funcionaba. Precisamente el proceso de compra. Entonces, gracias a eso, también como mi conocimiento, en cuanto lo administrativo se nutrió un montón.

20:48 O sea, que esto cómo lo evaluamos como un impacto positivo negativo en su en sus inicios no fue súper positivo, fue super positivo porque digamos que yo de alguna manera, empecé a vivenciar la transformación digital del Estado.

21:05 Entonces.

21:07 Una cosa es hablar de cuando antes, si uno habla como de antes, la contratación era en papel. O sea, digamos que yo puedo que haya sitios donde hoy en día la contratación sigue habiendo en papel. O sea, hay muchas entidades públicas donde la contratación ya ha sido en papel. La mayoría de cosas, pero también hoy en día hay muchas instituciones públicas donde la contratación es 100% en SECOP 2 y muchas personas que entren hoy a trabajar a esas instituciones.

21:35 Al área de contratos, pues no van a saber qué era ese antes y cómo venía ese antes y de dónde venimos, sí y tal vez también hay mucho, como que el avance en los últimos no sé 7, 8 años ha sido gigante en comparación a lo que teníamos anteriormente. Precisamente pongámosle que anteriormente la publicación inclusive si hablamos de años mucho más atrás se hacía a través del diario.

22:01 El diario la Gaceta oficial, el periódico local.

22:06 Y el contratista tenía que pagar después de firmar el contrato para que eso se publicara. ¿Sí, y quién iba a mirar esas gacetas?

22:14 Nadie, entonces eso no se veía, no había información al respecto. Hoy en día, el acceso a información que tenemos es gigante. Hoy tenemos los datos abiertos del sistema electrónico de contratación pública, que aún hay 1000 cosas por rescatar, pero tenemos una base de datos que hoy nos da información que hoy podemos decir. Cuántos contratos se han publicado, quiénes han contratado, dónde está la contratación. Eso era impensable hace 15 años. ¿Hoy lo podemos hacer inclusive entonces hay tableros entonces?

22:45 ¿Es es como importante que digamos que en mi experiencia en ese momento yo transité eso de pasar de los 100% de empezar a notar y está liquidado? Sí, no, sí, no. Y tener un reporte en mano para después pasarlo ahora simplemente a contarlo a través de la plataforma.

23:04 Bueno, doctor, señor, un poquitico es que cuando se te fue la señal, la doctora dijo una cosa muy importante que fue qué.

23:16 En la contratación pública siempre ha habido ese ese mito y esa realidad de que.

23:23 Chanchullos, hay problemas, hay corrupción, pero.

23:28 ¿Como ya que tocó el tema la doctora y me imagino que adelantándonos a una pregunta, cómo ve esa minimización?

23:36 De esos procesos fraudulentos con el SECOP 2 y como darles esas garantías a los microempresarios para que realmente se inscriban al SECOP para que participen pensando de que van a tener garantías.

23:50 Mira a mí, a mí, a mí eso me cuesta mucho. Eso me lo preguntan. Yo creo que es de las cosas que siempre me preguntan. y cada vez doy una respuesta diferente porque cada día la reflexión es mucho más grande respecto al sistema que tenemos. Entonces. Yo hace poco le contestaba a alguien, es como uno decir yo no mando la hoja de vida porque eso fijo, ya tiene la persona contratada.

24:12 Sí, entonces ese es el pensamiento, dijo. ¿Hay una oferta de contratación, entonces yo para qué voy a mandar la Hoja de Vida? ¿Para qué me inscribo? ¿Para qué mando la hoja de vida si eso fijo, ya tienen alguien? Simplemente es por llenar papel, es un poco lo que pasa y entonces uno se puede quedar ahí. Sí, toda la vida, esperando que alguien que lo conozca, lo contrate o simplemente mandar hoja de vida, empezar a utilizar LinkedIn y promocionarse y empezar a gestionar entonces y tener la experiencia propia para saber precisamente qué es lo que sucede y qué es lo que no entonces.

24:45 Eso a qué va a que esto es una tarea de parte y parte, esto es una tarea del Estado, por supuesto que tiene que ser eficiente, tiene que ser transparente, que tiene que dar muestra de ello

y pues desafortunadamente lo que nos venden los medios de comunicación no es eso. Los medios de comunicación nos venden los escándalos, que eso es lo que pasa, por supuesto, pero no es lo único que pasa, sí nunca va a salir una noticia sobre.

25:14 Las buenas contrataciones que hace el Estado.

25:16 Nunca va a salir una noticia sobre las buenas infraestructuras que genera el Estado, nunca va a salir una noticia sobre la alimentación que determinadas personas adquieren. Entonces eso digamos que es supremamente importante. Por eso pienso que los medios de comunicación hay como una barrera que empezará a lo que es que nosotros no nos podemos quedar solamente con lo que nos venden como empresarios sobre qué es la venta al Estado, sino que tenemos que empezar nosotros, los empresarios y por eso insisto un poco en las cámaras de comercio como estas canales que tienen la información de los empresarios.

25:48 Formalizados.

25:49 Para que empiecen a traer y empiecen a presentarles este mundo, sino el empresario no va a tener como ese nivel de acceso y precisamente empezar a experimentar al respecto, porque si no, el mundo de la compra pública va a seguir siendo así. Chiquitico, hoy vamos a vamos tener una cantidad de proveedores en el Estado, pero esos no se comparan en lo más mínimo con la cantidad de proveedores que existen para los bienes y servicios que necesita el Estado. El Estado compra desde cigarrillos porque compra cigarrillos para las personas que están en la cárcel para después vender las personas que están en la cárcel.

26:23 Hasta.

26:27 Material pedagógico, infraestructura, o sea absolutamente de todo. Entonces eso digamos que mueve un montón la economía del país. La compra pública representa el 13% del PIB en el país. Entonces lo que hay que empezar es precisamente como a generar un poco de

cultura al respecto, y yo creo que el tema de datos es lo que hoy en día está promoviéndose un poco más y a partir de ahí es donde hay que agarrarse para para gestionar estos espacios. Es decir, este tema que ustedes están generando no debería quedarse solamente.

26:58 En el proyecto de grado, sí, sino que las cámaras de comercio decirles, como mira, ya tenemos esta guía metodológica digital para la contratación, para que microempresarios se acerquen a la contratación pública, pues empezamos a gestionarla y agotarla, porque ahí es donde está el valor importante.

27:18 Bueno, esto se va a poner mejor todavía, doctora, mire.

27:24 Nosotros, esta guía metodológica la hacemos para las MiPymes.

27:29 Para las MiPymes porque las grandes empresas pues tienen sus equipos de profesionales al frente, con tecnología, con información, pero las MiPymes pues no están como.

27:44 Muy interesadas en estos procesos de contratación con el Estado.

27:49 Según su experiencia.

27:53 ¿Cuáles ventajas tienen las MiPymes de contratar con el Estado y si tienen desventajas, ¿cuáles serían?

28:01 Mira.

28:05 Las MiPymes tienen todas las opciones para contratar con el Estado, como todo, hay que empezar, como todo, lo más difícil va a ser empezar. ¿Entonces, cuál va a ser la desventaja? ¿No tener experiencia? ¿Pero esa desventaja cómo se cubre? ¿Empezando? Sí hay un montón de procesos de contratación.

28:24 Que salen por montos muy pequeños que las grandes empresas no les interesa.

28:30 Sí, una gran empresa no va a irse por un proceso de \$5.000.000 de pesos, una gran empresa no se va a ir por un proceso de \$7.000.000 de pesos, porque es un desgaste para ellos, que

no les sirve para una empresa pequeña, puede que económicamente le sirva o inclusive puede que salga a costo, porque vamos a ser sinceros, puede que le salga costo, pero va a empezar a tener experiencia y eso es lo que en cualquier inicio sea en término empresarial, o sea en término profesional, es lo que buscamos, entonces digamos que es supremamente importante que los empresarios apliquen.

29:03 las estrategias de mercado exactamente igual en el Estado, pensando exactamente igual, muchas veces pretenden empezar a ganar desde el primer contrato o pretenden a tener como el gran contrato, porque se supone que entonces los contratos todos son millonarios y si no es así, pues no, no vale la pena y pues no, la realidad es que hay un montón de contrataciones, hay muchas que son muy grandes, pero si no tienes la gran capacidad financiera y de operación que se necesita, pues no puedes acceder a ellos.

29:32 Pero hay muchos procesos de contratación que son muy chiquitos y que al ser tan chiquitos.

29:39 No tienes tantos requisitos, entonces los microempresarios tienen la posibilidad de acceder a esos procesos más chiquitos, esos procesos más chiquitos están normalmente agrupados en una modalidad de selección que se llama la mínima cuantía y ese proceso de contratación, pues es donde no se requiere. rup, que es la principal traba, digamos que identifican los proveedores para entrar a contratar con el Estado, pero esos procesos chiquiticos pueden estar.

30:04 Hoy entre los él \$1.000.000 de pesos, inclusive entre el salario mínimo y hasta los \$100.000.000 de pesos, más o menos creería yo entonces, pues hay una oportunidad súper grande para que esos pequeños empresarios empiecen a operar por un lado y otro tema es que hoy en día han salido, ha salido normatividad.

30:26 Donde premian precisamente donde incentivan la participación.

30:34 De MiPymes, entonces.

30:35 Se le da cierta calificación o cierta ponderación en otros tipos de procesos. El hecho de que la contratación sea mi PYME o pueden inclusive cerrarse en los pisos de contratación a MiPymes, entonces es cuestión precisamente de abrir la información que la gente se dé la oportunidad de aprender y que se empiece a participar en los procesos de contratación. Entonces por supuesto que hay mucha oportunidad para para las MiPymes. La gran desventaja va a ser siempre no tener experiencia, pero eso solamente se soluciona.

31:06 Empezando el proceso.

31:09 ¿Y empezando ese proceso, doctora, ¿cuál cree usted que debemos considerarlas mipymes?

31:18 Al momento de presentar una propuesta, me explico las mipymes.

31:26 ¿Qué tienen que tener?

31:30 Necesario como mínimo al presentar una propuesta.

31:35 Mira los documentos requeridos para presentar un proceso de contratación casi siempre van a ser los mismos. Sí, los procesos de contratación tienen una para estos procesos pequeños, por ejemplo, son unos términos habilitantes y el otro que da Puntaje, que en estos procesos pequeños de mínima cuantía va a ser el precio, entonces lo básico va a ser tener esos documentos habilitantes al día. ¿Cuál es esos documentos habilitantes? El registro en Cámara y comercio y el registro mercantil. Hay otros documentos relacionados con antecedentes de Contraloría, la Procuraduría.

32:07 De policía que son.

32:13 Pago a seguridad social, pues esos son documentos que definitivamente se tienen, entonces es simplemente ir, verificar, hacer cómo es el chequeo de esos documentos que se piden

para todos los cursos de contratación y tener esa información número uno. Sí, eso va a ser como fundamental, porque muchos procesos de contratación o pues se declaran desiertos, porque la gente no adjunta esos documentos o los presentan. No de los 30 te piden dentro del proceso.

32:41 Que el registro de Cámara de Comercio sea expedido dentro de los 30 días anteriores a la fecha del cierre del proceso y la gente trae un certificado de cámara de comercio de hace 3 meses.

32:53 O sea, eso no se sí y es un documento que deberían tener listo. O sea, no es una cosa que no tengan, simplemente es tener el documento listo. Entonces primero es ser como super orientado a al detalle y lo otro que es supremamente importante.

33:10 Hacer la evaluación de costos de la propuesta, sí tener certeza de que efectivamente tienen capacidad para prestar ese bien o servicio que se está prestando.

33:25 Hay un factor que se tiene muy en cuenta dentro de los dentro del sector público y son las estampillas.

33:29 Sí, las estampillas son una cosa que cobra.

33:33 El Estado para un montón de cosas, pero se incluyen dentro del valor del contrato, entonces es supremamente importante porque eso es estampillas se descuentan cuando se van a pagar, entonces cuando un proveedor es nuevo en materia de contratación pública, va y hace su contrato y dice, bueno es una venta por 4000000 de pesos, después le quitan lo de la retención y después le quitan un 5% de estampillas y fijo ese 5% era lo que había pensado que se iba a ganar el proveedor.

34:01 ¿Entonces qué pasó que no hizo una evaluación financiera de su contrato? ¿Y entonces qué dijo a mí el Estado me robó, y entonces usted qué fue lo que pasó a usted en el Estado no le robó a usted? Lo que pasa es que no leyó el pliego de condiciones, no leyó las y tuvo que

haber tenido en cuenta eso, entonces esos son, digamos, como los puntos que hay que considerar, que creo que es supremamente importante y esto pasa absolutamente todo el tiempo. Documentos al día.

34:31 Presentarlos en forma como corresponde.

34:34 Y hacer una evaluación financiera de del contrato.

34:40 ¿Hay empresas en Colombia?

34:45 Que capacitan o asesoran a las MiPymes para contratar con el Estado actualmente.

34:53 No sé si ofreces, pero si de una manera en empresas sí, mentiras, sí, si hay empresas hay consultores como yo, por ejemplo, que asesoramos a empresarios a contratar con el Estado y hay otras personas que venden el servicio.

35:10 Pero para MiPymes.

35:13 ¿Para para para usted? Usted trabaja a nivel macro, pero para las MiPymes. Mira, yo trabajo con mira, ese es el asunto. Yo trabajo con empresas, puedo trabajar con empresas, pero también puedo trabajar con empresarios, pero también hay un factor que tiene que ver el microempresario este microempresario muchas veces no quiere aprender, él quiere a alguien que le haga la tarea.

35:35 Y eso, pues vale y muchas veces el que le hace la tarea, pues le hace, le monta el proceso, pero el hecho de que le monte el proceso no significa que vaya a ganar la venta y el hecho de que le haga una venta no significa que tenga ganancia.

35:49 Sí, entonces si usted quiere tener un área comercial hacia el sector gobierno, pues tiene que hacer exactamente lo mismo que cuando empezó un área comercial hacia el sector privado y muy seguramente un microempresario. No, no, no es que tenga un asesor que le que le haga ventas, es muy, seguramente se encarga y aprendió el proceso y quizás contrata a alguien,

pero se asegura que esa persona sabe y le está generando ganancias. Y si no, chao no le sirve, pero con las ventas al Estado busca, buscan es una persona.

36:22 Que le concrete la venta, que le suba los papeles y que le concrete la venta y rapidito, porque yo qué me voy a poner a encargarme de aprender esa plataforma que eso es no, eso es muy galletudo eso, yo no sirvo para eso y pues resulta que ahí no está a la venta precisamente. ¿Entonces es supremamente importante eso que aprendan, porque eso pasa mucho también, o sea, muchas personas se acercan a mí a decirme como bueno, doctor, usted cuánto cobra por su servicio? Yo les digo, puedo cobrar esto por mis servicios, pero mi servicio en los servicios que yo ofrezco es un servicio para que usted a mí no me necesite.

36:54 ¿Yo le enseño para que usted haga si usted es bonita, una pregunta con mucho gusto, pero en usted no va a depender de mí? Muchos otros servicios están orientados a que le suben la propuesta y hay unas comisiones de éxito al respecto y personas que venden esto como comisiones de éxito, hay otras que simplemente por proceso de contratación, otras personas que las contratan directamente, entonces hay que precisamente ahí el microempresario tiene que hacer la evaluación precisamente de lo que se requiere. O sea, yo recomendaría.

37:23 Exactamente recorriendo.

37:26 Que aprendan, porque si no, ese es igual que tener un negocio al que usted no sabe.

37:31 ¿Usted pone La Plata y que el otro va a ir?

37:36 ¿Usted qué va a saber si colocó bien la documentación? No la colocó bien, si ofertó bien, si no faltó bien, entonces eso, eso importante que aprender y a partir de eso usted puede identificar si arma un área comercial hacia el sector gobierno, que eso se puede hacer perfectamente, pero es supremamente importante aprender y aprender no solamente del SECOP,

porque ese también es otro gran error. La gente cree que para aprender de contratación pública tiene que hacerse un curso del SECOP y sí es muy importante aprender el seco, sí, pero.

38:08 Pues no es lo que lo que usted requiera, lo que usted requiere es precisamente entender quiénes son los que compran, dónde están, qué datos les suministran, cuáles son las cantidades que compran, en dónde están ubicados y para eso tiene que precisamente ser un curso relacionado es con la venta hacia el Estado.

38:29 ¿En su experiencia doctora, usted tiene o asesoró a empresas a mis pequeñas empresas, a mi pyme de la construcción?

38:39 ¿De construcción, no?

38:43 No, pero bueno, su experiencia, pues también le permite tener un alcance hacia esas empresas, esas pequeñas empresas.

38:50 Podría ser.

38:53 ¿Y digamos, George Richard, soy arquitecto, soy una MiPyme, ¿qué me recomendaría para iniciar como mi PYME como arquitecto, como parte de la construcción para iniciar este proceso de la contratación pública?

39:13 En términos de construcción, digamos que habrá que identificar, pues cuál es puntualmente qué tipo de construcción y qué, cuál es la estructura es al que corresponde.

39:23 Y al respecto, además de conocer del seco 2, hay que conocerse los pliegos TIC porque los pliegos tipo son unos unas bases generales que se están generando Colombia compra eficiente con.

39:38 Las empresas, las entidades.

39:42 Rectoras en cada una de las materias que corresponde y se generan precisamente esos documentos tipo esos documentos tipo significa que para los procesos de contratación hay unos requerimientos estándares, entonces, mientras yo conozca ese requerimiento, estándares.

39:57 Pues voy a estar en teoría salvado porque voy a saber qué es lo que piden en cada uno de los procesos de contratación. Esos pliegos tipo hoy en día hay de varia materia, hay términos de infraestructura pública, por ejemplo.

40:11 Temas de colegios creo que también ya salieron en términos de construcción.

40:17 Pliegos tipo entonces frente a eso es como que hay, hay que tener como súper Claro ese asunto y lo otro que hay que tener importante ahí. Digamos que, en el término, en el.

40:30 ¿Mercado de la construcción son los socios? Sí, las construcciones normalmente se presentan por uniones temporales. Sí.

40:39 ¿Entonces aquí también es como supremamente importante saber usted con quién se asocia?

40:44 Porque parte de ese proceso parte de esa gestión o lo que uno identifica también es cuando existen incumplimientos o existen retrasos o algo así es porque existen alguien dentro de la unión temporal que no tenía la capacidad para operar que pudiera tener la documentación, pero no tiene la capacidad para operar. Doctora, eso incluye las estar certificado o acreditado para poder participar en el proceso.

41:10 Sí, eso tiene que ver con contar con la capacidad para para para contar con el proceso. Las certificaciones al final, pues responden a lo que a la capacidad que uno tiene. Entonces, la experiencia, la licencias, la documentación. Pues eso es lo que corresponde a contratar con el Estado.

41:31Y contar con el apalancamiento, con la capacidad financiera, porque hay una cosa que también es sumamente importante entender que también cuesta mucho cuando el empresario se está acercando al sector público. Y es que el Estado no da anticipos en algunas contrataciones, existe en algunas, pero están súper mal vistas, o sea, por eso es que no se utiliza, entonces la gente tiene que tener capacidad financiera para poder operar y esperar que la entidad estatal le pague. Las entidades estatales pagan a 30 días normalmente, pero en.

42:04Tarea de construcción, pues la construcción nunca se o no, no he conocido todavía el primer proyecto en el cual.

42:12Pues sí, están como vamos a construir, ni siquiera el plan de trabajo, que es que el primer producto que les pides se le pide a un a un.

42:21A un a un contrato de este tipo hacía tiempo inicia la programación de obra y de repente llovió 3 días seguidos.

42:32Todos los imprevistos del caso, entonces hay que contar con la liquidez que se dice sí, los estados financieros, pues normalmente eso está en el rup o está en los estados financieros precisamente, pues tienen que decir la verdad, o sea, si sus estados financieros no dicen la verdad, porque esa es la otra, la gente organiza el papel para que le funcione y el contador organiza el papel para que le funcione.

42:55Pero sí en la vida real no le funciona, no le funciona, no le va a funcionar y después.

43:02Pues fíjese que entonces Empieza el microempresario a hacer que el Estado se vea, que queda mal.

43:10Sí, el Estado es el que queda mal, pero por culpa de culpa del otro, la culpa del otro, pues al final es de todo, sí, pero eso es supremamente importante, que si usted se va a presentar

tenga la liquidez para ese tipo de procesos y estamos hablando en términos de construcción, es simplemente tener Claro que tengo que tener liquidez y suficiente.

43:29Doctora.

43:32Las MiPymes y en este caso, pues la de la construcción, que es el tema que nosotros estamos liderando en estos momentos.

43:44¿Cuáles son las obligaciones?

43:49Que contrae una MiPyme, en este caso de construcción que contrata o gestiona con el Estado.

44:00Bueno, las publicaciones van a estar dentro de su contrato, sí, pero en principio lo que creo que hay que entender es que cuando uno se hace un proveedor se hace un proveedor del Estado. Su información, la de ese contrato, Empieza a ser pública.

44:17¿Sí, entonces eso es supremamente importante? Sí, porque mucha gente no lo tiene Claro cuando yo publico información en el SEC, mi oferta, mi oferta ya es pública. ¿Y qué es mi oferta? Lo que yo presento como costos, lo que yo presento, que voy a ganar, lo que yo voy a entonces, eso es supremamente importante tenerlo en cuenta, porque, así como lo que yo presento va a ser público, lo que los demás presentan también va a ser público, entonces a lo que me tengo que comprometer es a ser honesto.

44:47En principio, porque si no voy a entrar.

44:52 a malversar los recursos del Estado.

44:58Sí, entonces en principio, en principio, en principio ese es como como una obligación, como supergrande que hay que tener, y también hay que tener en cuenta que si yo no le cumplo el Estado, pues se van a venir unos procesos de incumplimiento súper grandes, súper complejos, y esos y procesos de incumplimiento me pueden llegar a inhabilitar, es decir, me pueden llegar a

tachar baja de vida por un tiempo para no volver a prestar mis servicios. Entonces tengo que por eso soy como súper.

45:32Insistente en que uno hay que ser honestos y otro es que tenemos que tener la capacidad para poder cumplir.

45:39Bueno, doctora, vamos a ir ya cerrando porque también sabemos de su tiempo, pero quiero hacerle una última.

45:47Solicitud no es pregunta, es solicitarles pedirle, digamos que con.

45:545 puntos que nos regale para tener.

45:59Una buena presentación ante el seco.

46:03Tienen que hacer esto y esto para que su propuesta en el seco tenga.

46:10Tenga siquiera un punto de partida.

46:12Son las recomendaciones OO recomendaciones que nos hacen a nosotros para poder iniciar en el mundo del seco.

46:21Bueno, pues dentro de las recomendaciones que yo podría hacer en principio para para empezar a trabajar muy bien, la herramienta es entender el SECOP no entender el SECOP como el fin, sino como el medio.

46:35Sí, el SECOP no, o sea, estar en el SECOP es un medio para poder vender que es en principio lo que quieren los proveedores. Entonces, mi postulado, no puede ser inscribirme en el SECOP.

46:54Mi postulado tiene que ser venderle al Estado entonces.

46:59Tengo que aprender del SECOP eso lo que es lo que me explica que tengo que aprender del SECOP y tengo que aprender de la contratación pública.

47:06Entonces tengo que conocer los datos del sistema electrónico de contratación pública, tengo que identificar dónde están los proveedores, los proveedores, competencia, dónde están las entidades que me pueden llegar a comprar antes de ir y inscribirme y esperar que en el SECOP me lleguen esas invitaciones a las oportunidades de negocio. Entonces eso es como de lo primero que tendría que trabajar.

47:34Lo segundo es estar debidamente formalizado y con la documentación lista, ni siquiera al día, sino lista. Todo mundo debería que quiere contratar con el Estado. Debería tener mensualmente una carpeta en su computadora, en sus archivos, que digan mis documentos. Documento uno, Cámara de comercio, documento, 2 cédulas, documento 3, todos los documentos que piden para todos los procesos, tenerlos mensualmente actualizados para que cuando tiene que presentar una propuesta, solamente sea agarrar.

48:03Y coger, agarrar y coger, agarrar y coger. Eso es supremamente importante.

48:08Otra recomendación que haría con el tema de las garantías, normalmente para los procesos de contratación de procesos de construcción, se piden garantías de seriedad, garantías de mexicana adjudicatarios, pues van a van a tener garantías de responsabilidad civil extracontractual. Entonces es otro momento importante que tengan cupo de las garantías al respecto y que tengan este operador o esa persona de aseguradora que les brinden esas garantías en oportunidad muchas veces.

48:39Los procesos de contratación, las personas no presentan.

48:43Ya de seriedad de la propuesta y por eso pierden un proceso de contratación o la presentan mal, entonces eso es supremamente importante y la normatividad al respecto ha hecho ajustes actualmente. Entonces es supremamente importante tener ese operador de garantías de

seriedad de la propuesta, listos y, sino que adjudicatario de un proceso liberar ese grupo para que me quede el cupo, cosa que después pueda volver a presentarme a otro proceso.

49:09¿De contratación, ahí llevo qué? ¿Cuántas 3 recomendaciones?

49:14Doctora, mire este antes de proseguir, hay un compañero que tiene una preguntita para usted. Sí, Jorge sigue. Bueno, tengo 2.

49:24La primera pregunta, pues está hablando precisamente del tema de las de las pólizas y eso.

49:31¿Qué tal son las fianzas para este sistema de seco?

49:35O sea, un tema, pues una afianzadora no con una aseguradora como tal, sí permite de pronto, pues usted que tiene la pericia para el tema de pronto de garantías.

49:46Sí soportan las fianzas o definitivamente no se pueden hacer. Sí, Claro, la la garantía, o sea, lo que se pide es la garantía. La garantía puede hacerse a través de póliza. Digamos que lo que se pide es una garantía y esa garantía puede ser garantía bancaria. Puede ser una póliza, digamos que hay diferentes tipos al al respecto. Normalmente lo que.

50:08Utilizan los proveedores, son las pólizas, sí, las pasa. Tú eres las aseguradoras y las aseguradoras expiden sus pólizas y todas las aseguradoras va a depender también de su calidad como proveedor y de sus Estados. ¿Cómo es que se estén? Se encuentren actualmente para que la aseguradora les pida una garantía al respecto. Las garantías entiendo que tienen unos cupos y lo que hacen las aseguradoras es expedirle garantías de acuerdo a los cupos que usted tenga, entonces por eso es supremamente importante.

50:42Descontando si yo no me gano un proceso y decirle a la aseguradora no me lo gané e ir descontando ese cupo para que lo pueda tener ahí.

50:51 Al principio, recién en el SECOP 2 había aseguradoras que nos pedían las bolsas, pero eso les estoy hablando hace 4 años. Sí, y desde Colombia compra eficiente nos tocó hacer una reunión con todas las aseguradoras y llamar cómo se llama la asociación que con fe bueno hay una confederación, es para todas las aseguradoras.

51:12 Que las agrupa y tocó hacer un montón de sesiones de socialización, precisamente para que ellos expidieran.

51:21 Pólizas tanto para para los procesos de contratación.

51:26 En curso como para los contratos, porque como no había un contrato físico, entonces ellos no excedían.

51:34 La garantía, pero eso se ha venido solucionando y se ha ido evolucionando, pues ha evolucionado un montón. Inclusive hoy existen un montón de aseguradoras que hacen todo el trámite online. Entonces entidades no hay ningún no hay ningún problema.

51:51 Bien doctora, Perdóname, Richard y tengo una última pregunta, ya, bueno, usted que también maneja ese tema, qué tan rentable, digámoslo así, económicamente hablando, es el tema de las asesorías para el SECOP 2. O sea, sé que es bastante el personal que pues estamos un poco desentendidos. Es el motivo precisamente de la tesis que estamos realizando. Sí, pero siempre se encuentra bastante personal para esto, sí.

52:20 Puede que sí, puede que no, la gente, hay mucha gente que necesita capacitación, pero no sé qué tanta gente dispuesta a pagar. Entonces yo también le estoy como súper sincero.

52:30 De esto se requiere mucha capacitación y mucha orientación, pero yo no orientaría solamente la capacitación en torno al seco 2, o sea es supremamente, pero gente que enseñe sobre el SECOP 2, pues puede haber, hay muchísima y existen un montón de herramientas de capacitación para que la gente lo haga sola y para que uno como asesor.

52:50 También las utilice todo el mini sitio, el segundo de Colombia compra eficiente está hecho para que uno como asesor se actualice, aprenda y vaya le enseñe a otros a hacerlo. El asunto de esto es como todo en la vida, es demostrar cuál es ese valor que tiene entonces el valor agregado va a ser precisamente que defina si efectivamente es un servicio por el cual se está dispuesto a pagar y cuánto se está dispuesto a pagar. Hay gente que vive de esto, conozco mucha gente, mucha gente que vive.

53:20 De hacer capacitaciones en SECOP 2 solamente y mucha gente que se dedica a hacer asesorías respecto a cómo contratar con el Estado y le va muy bien, hay mucha gente que lo ha intentado hacer y no le ha ido nada tampoco, entonces hay de todo, de todo, hay de este mundo, pero sí es un importante hacerse hacer, ser diferencia, hacer su factor diferenciador.

53:44 Enseñar un paso a paso de una herramienta para mí eso pues no tiene valor para serles bien sincero. Sí, a mí eso no, no, por eso yo ya no estoy en Colombia compras sí y ese grupo de formación digamos que yo lo superé porque para mí Laura Bisbal, ese no era mi propósito, fue mi propósito por un tiempo que la gente utilizara la herramienta, pero como les digo, el seco 2.

54:07 No es el fin, es un medio, entonces hay que aprender de eso, pero también hay que dar más. Entonces, si uno va a dedicarse a hacer este tipo de asesorías, pues hay que estudiar el Estado y hoy en día existen un montón de herramientas que igual da Colombia, compro eficiente y que se pueden utilizar como valor agregado para este tipo de sesiones.

54:33 Doctor pasa es que también hay en mipymes que sabemos, pues qué.

54:38 para poder empezar a contratar con el Estado, pues tiene que usar ese paso a paso porque no están capacitados, no están YY de pronto sí toca también empezar con ellos por ahí, con esas mipymes total, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, no. O sea, yo les asignó que no lo hagan, obvio sí, pero no

es lo único a lo que ni mis recomendaciones, como no quedarse en eso, en la inscripción sí, porque eso es como quien saca el registro mecánico y nunca hizo nada más.

55:09 No vendió sí o cuando hizo no voy a montar un proyecto y uno monta el proyecto y hace, pero no vende, entonces no puede quedarse solamente en eso hay un paso a paso y hay que dar ese paso y la gente tiene que pues entender esto como una, como el tema, como un trámite de cultura general, como hacer su hoja de vida. El seco 2 viene a ser para el empresario, como hacer su hoja de vida, es básico hacerlo básico, hacerlo, pero no es lo único, porque si se queda solo ahí, pues hay las oportunidades de negocio, no van a llegar solas o van a llegar tantas que ni siquiera vas a ver.

55:40 ¿Por cuales entrar? Al final puede llegar a resultar como cuando no sé si se acuerdan cuando recién apareció Groupon o Cupónatic. No sé si algún que uno se inscribía y después eso la bandeja a uno le llegaban un montón de vainas que uno decía spam y Empieza a rechazarla. Así puede llegar a pasar con el sector. La gente se inscribe al SECOP y no le pone atención a qué es lo que hace y le llegan y le llegan un montón de cosas que no están relacionados con lo que ellos venden. Y al final, chao ya descartan, dicen. No es el del correo electrónico, qué pereza.

56:12 ¿Chao entonces no se volvió el medio, sino como lo vivieron como un fin se quedará allá entonces? Esa es como la recomendación.

56:20 Ah, bueno, doctora, pues quería, pues darle las gracias.

56:25 No queremos quitarles más su tiempo, sé que el tiempo es valioso y pues aquí están mis compañeros, que también quieren despedirse y agradecerle a usted.

56:40 Ay, doctora, no expresamos nuestro más sincero agradecimiento.

56:46 Importante aporte participación activa en esta entrevista, pues para el desarrollo de la tesis también debo destacar, pues por encima de todo, su disponibilidad y paciencia, gracias.

56:58 Por su participación nos ha enriquecido, ha sido un trabajo excelente para tener un poquito más de bases sólidas para poder perfeccionar, pues este trabajo.

57:10 Nos ha quedado muy Claro y es en lo que estábamos enfocados respecto a toda la alimentación que nos diste sobre sobre la contratación y es lo que todos hemos sentido, o sea, del proceso inicial hasta dónde estás en este momento, Claro, ya uno a medida que va teniendo más experiencia en la contratación pública y en los diferentes medios, se va haciendo un poquito más fácil y es lo que nosotros.

57:40 Como estudiantes nos queremos pasar, o sea, la gente le tiene mucho miedo a la contratación pública.

57:48 ¿Piensan que es invertir dinero y no van a ganar porque ese es el primer pensamiento, entonces nosotros con esa guía, si realmente queremos abrir un poquito la mente y el espacio a las personas que van a invertir mucho y es mínimo, o sea, yo creo que por la por ese coctel lo único que vamos a invertir va a ser una garantía de seriedad y eso sí, son mínimas cuantías, no la piden entonces?

58:12 Darle ese esa entrada a ellos a que puedan participar y muchísimas gracias por su tiempo, porque sé que usted es una persona muy ocupada y llevamos mucho tiempo tratando de coincidir. Entonces, 1000, 1000, gracias de verdad.

58:27 A ustedes, muchas gracias.

58:35 No se le escucha Richard Salúdeme a Ricardo, Ricardo y yo hicimos la maestría juntos, entonces le dan saludos.

58:43 Sí, señora nuestro asesor, que ha sido paciente también eres lo máximo. Se ganaron el mejor asesor, o sea, pueden, él, él ayudó, él me ayudó a mí, o sea él, él fue asesor mío, de mi trabajo de grado en la maestría, sin querer queriendo, pues estoy tosiendo. Uno de nuestros

asesores. Después les contaremos el rollo y se los contará, pero Ricardo es lo máximo, entonces tiene como un súper asesor.

59:08¿Muchas gracias, ¿no? Sí, sabemos que sí. Bueno, doctora, muchas gracias por todo. Gracias por su colaboración y esperamos en un futuro no muy lejano, pues volver a contar con usted y para que nos siga dando en esta, esta vez ya desde otro contexto, unos tips ya más profundos, con referente a todo esto.

59:32Con mucho gusto, ahí tienen mis datos, en cualquier momento me pueden escribir. No hay ningún problema. Yo súper abierta siempre a poder ayudar y debatir, debatir sobre estos temas como notarán, me apasiona un poquito.

59:46Se le nota, doctora se le nota bueno.

59:50Muchas gracias, doctora, que tenga una feliz tarde muy bien. Feliz tarde, OK, hasta luego, hasta luego, hasta luego. Muchas gracias.