

	<b>ESTUDIOS PREVIOS Y JUSTIFICACIÓN DE CONTRATACIÓN</b>	<b>Código:</b> FT-M6-GC-12
		<b>Versión:</b> 02
		Página 1 de 7

**RADICADO INTERNO N°. 2021002366**

## ESTUDIOS PREVIOS Y JUSTIFICACIÓN DE CONTRATACIÓN

### 1. NECESIDAD

En aras de elevar los niveles de eficiencia, satisfacción y desarrollo de los servidores de la ESU, en el desempeño de su labor y de contribuir al cumplimiento efectivo de los resultados institucionales, la Subgerencia Comercial y de Mercadeo de la Empresa para la Seguridad Urbana - ESU, requiere potenciar las habilidades blandas de los integrantes del equipo con el fin de favorecer el logro del resultado de manera eficiente, con la formación de sus competencias como herramienta principal y fortalecer las habilidades comerciales; facilitando la interacción con otras personas, generando un ambiente de trabajo y de conocimiento y un clima organizacional de entendimiento y cooperación para articular la misión y la visión de la ESU con sus clientes.

Si bien es cierto que la Ley 909 de 2004, contempla las normas que regulan el empleo público, de la carrera administrativa y la gerencia pública, también lo es que, su espíritu le es aplicable en algunos apartes a todos los servidores públicos, como por ejemplo el caso de la consultoría para asesorar el personal.

En este orden de ideas esta entidad requiere de la consultoría, asesoría y acompañamiento requerido por la Subgerencia Comercial, lo que hará que en el aspecto contractual y comercial no se presente dificultad alguna al momento de realizar sus funciones; al lograr un alto grado de eficiencia, eficacia y efectividad en la prestación del servicio.

### 2. OBJETO:

Contratar una consultoría y acompañamiento Comercial y de Marketing, para los servidores de la Subgerencia Comercial de la Empresa para la Seguridad y Soluciones Urbanas-ESU.

**Alcance:** Consultoría y acompañamiento comercial y de Marketing, modalidad presencial, dirigido a todos los profesionales y personal de apoyo de la Subgerencia Comercial y de Mercadeo. La consultoría tendrá una duración de doscientas ochenta y dos (282) horas, durante once (11) semanas. O sea 2,75 (dos con setenta y cinco) meses.

### 3. ESPECIFICACIONES DEL BIEN O SERVICIO A CONTRATAR:

Servicio de Consultoría y Acompañamiento Comercial y de Marketing, dirigido a los profesionales y el personal de apoyo de la Subgerencia Comercial y de Mercadeo, para definir las estrategias de mercadeo de la unidad, acompañar en el proceso de implementación de las capacidades internas y externas para ejecutar las estrategias y darle un marco operativo y de seguimiento a las iniciativas comerciales diseñadas.

	<b>ESTUDIOS PREVIOS Y JUSTIFICACIÓN DE CONTRATACIÓN</b>	<b>Código:</b> FT-M6-GC-12
		<b>Versión:</b> 02
		Página 2 de 7

#### 4. IDENTIFICACIÓN DEL TIPO DE CONTRATO A CELEBRAR:

Contrato de prestación de servicios de consultoría.

#### 5. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA:

El presente proceso de contratación se fundamenta en la normatividad vigente para la contratación directa, específicamente en la causal señalada en el artículo 24 del Acuerdo 090 de 2019, señalada en el literal a: del artículo 24, Los servicios profesionales, de capacitación, consultoría, interventoría y prestación de servicios personales de apoyo a la gestión.

#### 6. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y JUSTIFICACIÓN DEL MISMO:

Luego de adelantar un referenciamiento de mercado que permite calcular el presupuesto de la respectiva contratación, su monto y el de posibles costos asociados.

##### 6.1 ESTUDIO DEL MERCADO:

Se realizó la validación de precios y de contenido temático sobre Consultoría en Acompañamiento Comercial y de Marketing de tres (3) empresas que presentaron cotización, así:

**a. UFFICHI:** Ofrece una consultoría en Marketing asociada a estrategias de diseño y herramientas publicitarias para la marca.

**b. TICBO:** Presenta consultoría para analizar las oportunidades de mercado, definir estrategia comercial para la ESU, a su vez, definir el plan estratégico a implementar acorde a la estrategia definida y realizar seguimiento detallado a la ejecución y a la documentación.

**c. DEELITE MARKETING:** Su propuesta se divide en tres fases:

**Fase 1. Construcción propuesta de valor:** Construcción de la estrategia, teoría y definición.

**Fase 2. Configuración gestión de clientes:** Implementación y documentación de procesos.

**Fase 3. Plan comercial:** Articulación de la fase 1 y la fase 2, estrategia comercial con procesos y esquemas. Documento institucional de manejo comercial para la ESU, accionar y reaccionar frente a los clientes.

Los proveedores que enviaron cotización para los estudios previos fueron:

No.	OFERENTE	VALOR
1	DEELITE MARKETING	\$ 70.500.000
2	TICBO	\$ 80.000.000
3	UFFICHI	\$ 105.000.000

Estos valores son antes de IVA

*Análisis detallado de cada cotización*

DEELITE MARKETING			TICBO			UFFICHI		
Contenido	Horas	Valor horas	Contenido	Horas	Valor horas	Contenido	Días	Valor horas
<b>Fase1: Construcción propuesta de valor</b>	<b>142</b>	<b>\$ 35.500.000</b>	<b>Análisis experto</b>	<b>50</b>	<b>\$ 25.000.000</b>	<b>Definición de la estrategia comercial</b>		
Análisis del consumidor (fuentes secundarias)	35	\$ 8.750.000	Con la consultoría analizaremos las oportunidades de mercado para definir la estrategia comercial para la ESU			Workshop con el área comercial y horas de consultoria para diseño la		\$ 30.000.000
Análisis entorno del mercado principales competi	25	\$ 6.250.000						
Definición drivers de la categoría	10	\$ 2.500.000						
Alineación estratégica	12	\$ 3.000.000						
Configuración de la propuesta de valor	20	\$ 5.000.000	<b>Planeación estratégica</b>	<b>40</b>	<b>\$ 20.000.000</b>	<b>Configuración de la estrategia</b>		
Posicionamiento de marca	20	\$ 5.000.000						
Identificación gaps	10	\$ 2.500.000	Con la planeación definiremos el plan que se tiene que implementar la estrategia definida en la consultoría.	<b>70</b>	<b>\$ 35.000.000</b>	<b>Diseño de la página web</b>		\$ 20.000.000
Definición de KPIs	10	\$ 2.500.000	<b>Gerencia Proyecto</b>					Desarrollo de material para participación en
<b>Actividades</b>				Con un administrador de proyecto, se realizará un seguimiento				
<b>Fase 2: Configuración gestión de clientes</b>	<b>100</b>	<b>\$ 25.000.000</b>					<b>Desarrollo</b>	
Definición segmentos	20	\$ 5.000.000						Cronograma de trabajo
Estrategias de relacionamiento	15	\$ 3.750.000						Conceptualización Showroom para invitar prospectos
Customer Journey	30	\$ 7.500.000						
Plan cultura foco en el cliente	25	\$ 6.250.000						
Construcción tableros	10	\$ 2.500.000						
<b>Actividades</b>								
<b>Fase 3: Plan comercial</b>	<b>40</b>	<b>\$ 10.000.000</b>						
Construcción pipeline comercial	10	\$ 2.500.000						
Diseño herramientas de venta	20	\$ 5.000.000						
Construcción presupuesto	10	\$ 2.500.000						
<b>VALOR TOTAL DE LA PROPUESTA</b>	<b>282</b>	<b>\$ 70.500.000</b>			<b>160</b>		<b>\$ 80.000.000</b>	

Valores antes de IVA

La propuesta que más se acoge a la necesidad de la Subgerencia Comercial y de Mercadeo de la ESU es la de DEELITE MARKETING, por su valor, mejor estrategia y contenido temático; ésta hace un enfoque global y acertado con lo requerido.

## 6.2 VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

El valor del contrato es por la suma de OCHENTA Y TRES MILLONES OCHOCIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL PESOS MLC. (\$83.895.000,00) IVA incluido y todos los costos directos e indirectos,

	<b>ESTUDIOS PREVIOS Y JUSTIFICACIÓN DE CONTRATACIÓN</b>	<b>Código:</b> FT-M6-GC-12
		<b>Versión:</b> 02
		Página 4 de 7

tasas y contribuciones que conlleve la celebración y ejecución total del contrato que resulte del presente proceso de contratación.

### 6.3 INFORMACIÓN PRESUPUESTAL QUE RESPALDA LA CONTRATACIÓN

Con base en el anterior sondeo de mercado, la ESU cuenta con el presupuesto para dicha contratación que se deberá ejecutar por el rubro presupuestal No. 21520208000401-1, centro de costos No. 10602, CPC. 83114.

## 7. JUSTIFICACIÓN DE LOS FACTORES DE SELECCIÓN:

### Requisitos de evaluación y condición para contratar

- **Prestación y calidad de servicio:** De acuerdo con el Alcance y las Obligaciones definidas en los estudios previos.
- **Experiencia:** Tener como mínimo dos (2) año de experiencia en Consultoría y Acompañamiento Comercial y de Marketing.
- **Precio:** Menor precio ofertado cumpliendo las condiciones anteriores

## 8. RIESGOS:

Se anexa la matriz de riesgos

9. **GARANTÍAS EXIGIDAS:** De acuerdo con el objeto, valor, naturaleza y actividades contractuales, y una vez analizados los riesgos de la presente contratación, se determinó que se deben presentar las siguientes garantías:

**Cumplimiento:** Diez por ciento (10%) del valor del contrato. Con una vigencia igual al plazo del contrato y seis (6) meses más.

**Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales:** Diez por ciento (10%) del valor del contrato. Con una vigencia igual al plazo del contrato y tres (3) años más.

**Calidad del servicio:** Diez por ciento (10%) del valor del contrato. Con una vigencia igual al plazo del contrato y seis (6) meses más.

10. **INDICACIÓN DE SI LA CONTRATACIÓN RESPECTIVA ESTÁ COBIJADA POR UN ACUERDO INTERNACIONAL O UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO VIGENTE PARA EL ESTADO COLOMBIANO:**

	<b>ESTUDIOS PREVIOS Y JUSTIFICACIÓN DE CONTRATACIÓN</b>	<b>Código:</b> FT-M6-GC-12
		<b>Versión:</b> 02
		Página 5 de 7

La contratación no está cobijada por Acuerdo Internacional o Tratado de Libre Comercio.

## **11. CONDICIONES CONTRACTUALES:**

### **11.1 OBLIGACIONES DEL CONTRATO**

#### **1.1.1.1. OBLIGACIONES DE LA ESU:**

1. Exigir al contratista la ejecución idónea y oportuna del objeto contratado.
2. Proporcionar el salón para la realización de la consultoría.
3. Pagar oportunamente al contratista el valor del contrato

#### **1.1.1.2. OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA:**

El contratista por su lado y en desarrollo del presente contrato tendrá los siguientes derechos y obligaciones:

Cumplir de buena fe con el objeto del presente contrato, de conformidad con la propuesta adjunta, la cual hace parte integral del contrato.

- Designar un representante para efectos de facilitar y agilizar el manejo de la información entre las partes.
- Presentar los informes requeridos sobre la ejecución del contrato.
- Presentar las observaciones y recomendaciones para el buen desarrollo del contrato.
- Cumplir con el objeto contractual acordado en la forma, cantidad, lugar, fechas y especificaciones requeridas por la ESU.
- Constituir las garantías que le sean exigidas en el presente contrato y mantenerlas vigentes por el tiempo estipulado por la ESU.
- Acreditar el pago de aportes parafiscales y seguridad social para cada uno de los pagos.
- Acatar los requerimientos y observaciones que con ocasión de la ejecución del contrato le hagan el supervisor y/o la contratante.
- Las demás que tengan relación directa con la naturaleza y objeto del presente contrato.

#### **1.1.1.3. PRODUCTOS Y/O SERVICIOS:**

En desarrollo de las anteriores obligaciones el contratista se obliga a suministrar los siguientes productos y/o servicios:

### **ENTREGABLES**

#### **FASE 1. Configuración: semana 1 a la 6**

- Análisis del mercado y consumidores

- Claves para el posicionamiento de marca
- Entendimiento de los segmentos y el esquema de gestión que nos permita influenciar en sus hábitos.
- Diseño del modelo de Gestión de clientes
- Diseño de indicadores
  
- Media jornada de taller con directivos y otros actores clave
- Reuniones individuales con algunos roles
- Entrega de la información solicitada para el análisis
- Líder de Proyecto con una dedicación mínima de cuatro (4) horas semanales
- Reuniones a demanda

**FASE 2. Configuración: Semana 6 a la 9**

- Definición de los segmentos y su plan de relacionamiento
- Diseño del customer journey
- Impacto en procesos internos y tercerizados y acompañamiento en la definición de alcances
- Definición de la estructura requerida e interacción entre áreas
- Requerimientos a TI (de requerirse)
  
- El tiempo total de implementación dependerá del análisis de las brechas identificadas entre las capacidades requeridas y las actuales y de la priorización que realicen al interior de la compañía. Esta etapa se puede desarrollar en diferentes etapas.


**FASE 3. Plan comercial: Semana 10 a la 11**

- Primer pipeline comercial
- Metodología de seguimiento comercial
- Presupuesto
  
- Líder de Proyecto con una dedicación mínima de 4 (cuatro) horas semanales que tenga acceso directo a los tomadores de decisiones.

Prestar Consultoría y Acompañamiento Comercial y de Marketing, con manejo del tiempo acordado en la propuesta.

**1.1.1.4. FORMA DE PAGO:** La ESU pagará al Contratista así:

La ESU cancelará el valor del contrato en tres (3) pagos, acorde al valor de cada fase. La entrega de cada pago se hará treinta (30) días posteriores a la terminación de cada una de las fases y con la entrega a entera satisfacción y aprobación de los entregables relacionados en el numeral 1.1.1.3 (*productos y servicios*), por parte del supervisor del contrato.

	<b>ESTUDIOS PREVIOS Y JUSTIFICACIÓN DE CONTRATACIÓN</b>	<b>Código:</b> FT-M6-GC-12
		<b>Versión:</b> 02
		Página 7 de 7

*Valor de cada desembolso:*

**PAGO 1. Fase 1:** Cuarenta y dos millones doscientos cuarenta y cinco mil pesos mlc. (\$42.245.000,00) IVA incluido.

**PAGO 2. Fase 2:** Veintinueve millones setecientos cincuenta mil pesos mlc. (29.750.000,00) IVA incluido.

**PAGO 3. Fase 3:** Once millones novecientos mil pesos mlc. (\$11.900.000,00) IVA incluido

**1.1.1.5. SUPERVISIÓN DEL CONTRATO:**

La Supervisión estará a cargo del Subgerente Comercial y de Mercadeo o quien haga sus veces o quien designe el Ordenador del Gasto; el cual ejercerá las obligaciones y responsabilidades de acuerdo con lo establecido en el Manual de Contratación de la Entidad.

**1.1.1.6. PLAZO DE EJECUCIÓN:**

El plazo de la consultoría es de doscientas ochenta y dos (282) horas, durante once (11) semanas. O sea 2,75 (dos con setenta y cinco) meses.

**1.1.1.7. LUGAR DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO**

El objeto del contrato se ejecutará en Medellín.



**JACQUELINE OCAMPO ARBOLEDA**  
Subgerente Comercial y de Mercadeo

Proyectó,



**MARÍA LUCELLY ARANGO GONZÁLEZ**  
Profesional Universitario Contratista  
Unidad de Mercadeo y Ventas

Revisó,



**RAMIRO ANDRÉS MEJÍA BEDOYA**  
Profesional Especializado  
Unidad de Gestión Jurídica