

Somos
parte de ti
Somos

TU
COL *firma*
Expertos en Licitaciones



Cómo prepararte para tu primera licitación pública en Colombia

Tabla de contenido

Introducción	03	Capítulo 5: Participa en el proceso	08
Capítulo 1: ¿Qué es una licitación pública y por qué participar?	04	Capítulo 6: Cumple con el contrato	09
Capítulo 2: Conoce los requisitos básicos	05	Conclusión	10
Capítulo 3: Identifica las oportunidades adecuadas	06		
Capítulo 4: Prepara una propuesta ganadora	07		



Introducción



Participar en licitaciones públicas puede ser un gran paso para hacer crecer tu empresa.

Los contratos con el Estado representan estabilidad financiera, prestigio y nuevas oportunidades de expansión.

Sin embargo, sabemos que el proceso puede parecer complicado y lleno de trámites.

Por eso, en esta guía, te explicaremos las estrategias y requisitos básicos para participar con éxito en licitaciones públicas en Colombia. Además, te recomendamos contar con el acompañamiento de expertos como TuColfirma SAS, quienes te guiarán en cada paso del camino.

Capítulo 1: ¿Qué es una licitación pública y por qué participar?



Definición

Una licitación pública es un proceso mediante el cual una entidad estatal busca contratar productos, bienes y/o servicios.

A través de este mecanismo, el Estado asegura la transparencia y la igualdad de condiciones para todos los interesados.

Beneficios de participar

- **Estabilidad financiera** Los contratos estatales suelen ser a mediano o largo plazo, asegurando ingresos constantes.
- **Credibilidad** Trabajar con el Estado eleva la reputación de tu empresa.
- **Expansión** Te permite ingresar a nuevos mercados y posicionarse como un proveedor confiable.
- **Diversificación** Minimiza riesgos al no depender únicamente de clientes privados.
- **Crecimiento** Las empresas menores de tres años de constituidas y las mipymes ganan el 87% de los negocios con el Estado, ya que tiene mayores ventajas al participar.

Si es tu primera vez, contar con el apoyo de TuColfirma SAS puede marcar la diferencia. Nuestros expertos te ayudarán a entender el proceso, identificar oportunidades y presentar una propuesta competitiva.



Capítulo 2: Conoce los requisitos básicos



Registro en Cámara de Comercio

Tu empresa debe estar registrada y contar con el Registro Mercantil actualizado. Este documento es esencial para demostrar que operas de manera legal.



Inscripción en el RUP

El **Registro Único de Proponentes (RUP)** es obligatorio para participar en procesos de contratación pública, excepto las mínimas cuantías.

Este registro, incluye información sobre tu experiencia, capacidad financiera y técnica. El RUP es la hoja de vida de tu empresa y el pasaporte para poder ingresar a ganar mucho dinero licitando con el Estado.

Pasos para inscribirte en el RUP:

1. Reúne la documentación contable y técnica de tu empresa.
2. Presenta los documentos en la Cámara de Comercio.
3. Renueva tu inscripción cada año.

Este es el servicio estrella de TuColfirma, ya que contamos con años de experiencia gestionando RUP exitosos para participar en las oportunidades de negocios públicos.



Certificaciones adicionales

Dependiendo del tipo de contrato y la actividad económica que desarrollas, pueden exigirte certificaciones específicas, como:

- Certificación de calidad de los procesos.
- Certificaciones técnicas relacionadas con el producto o servicio que ofreces.

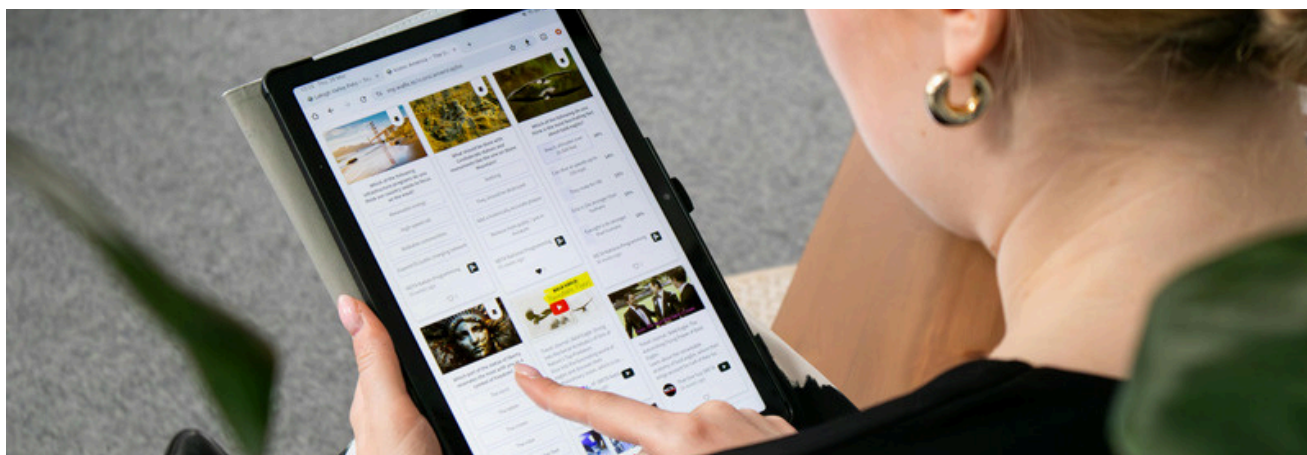
Completar estos requisitos puede ser complicado si no tienes experiencia. En TuColfirma SAS, te ofrecemos un servicio integral para que cumplas con todos los trámites sin errores ni contratiempos. Tener esta documentación como resoluciones o certificados especiales para operar en el país, te permitirá adicionalmente tener mayores puntajes en los procesos que tu competencia.



Capítulo 3: Identifica las oportunidades adecuadas

Dónde buscar oportunidades con el Estado para mi empresa:

1. **SECOP I y II:** Portales oficiales donde se publican los procesos de contratación.
2. **Páginas de entidades estatales:** Algunas entidades publican convocatorias directamente en sus sitios web.
3. **Redes empresariales:** Participar en cámaras de comercio y asociaciones puede ayudarte a conocer oportunidades.
4. **Plataformas internacionales:** Existen diversos portales donde puedes encontrar negocios muy rentables en el exterior.



Análisis de viabilidad

Antes de presentar una propuesta, evalúa:

- ¿Cumples con los requisitos técnicos y financieros?
- ¿Tienes experiencia en proyectos similares?
- ¿El contrato es rentable para tu empresa?

Realizar un análisis detallado puede evitar que pierdas tiempo y recursos en procesos poco viables. En TuColfirma SAS, te ayudamos a identificar las mejores oportunidades para tu negocio. Ahorra tiempo y dinero, ya que nuestro acompañamiento te asegura un mayor crecimiento financiero, comercial y jurídico. Si ganamos, ganamos los dos, de lo contrario aprendemos, aquí nadie pierde. Trabajamos por comisiones a éxito.

Capítulo 4: Prepara una propuesta ganadora



Documentos esenciales

1. **Carta de presentación:** Breve y profesional.
2. **Propuesta técnica:** Detalla cómo cumplirás con los requerimientos del contrato.
3. **Propuesta económica:** Presenta un presupuesto competitivo y bien fundamentado.
4. **Soportes:** Certificados de experiencia, capacidad financiera y técnica.

Consejos para destacar

- Personaliza tu propuesta según las necesidades del contrato.
- Sé claro y conciso en la redacción.
- Asegúrate de cumplir con todos los requisitos legales y técnicos.

La elaboración de propuestas puede ser compleja y demandante. Deja que TuColfirma SAS se encargue de este proceso. Nuestro equipo tiene amplia experiencia en ganar contratos y convocatorias públicas y sabe cómo presentar propuestas que cumplan con los estándares exigidos por el Estado.

Capítulo 5: Participa en el proceso

Publicación del pliego de condiciones o reglas de juego

Revisa cuidadosamente el pliego para entender los requisitos, fechas y criterios de evaluación. Tómate el tiempo necesario para resolver todas tus dudas.



Presentación de la propuesta

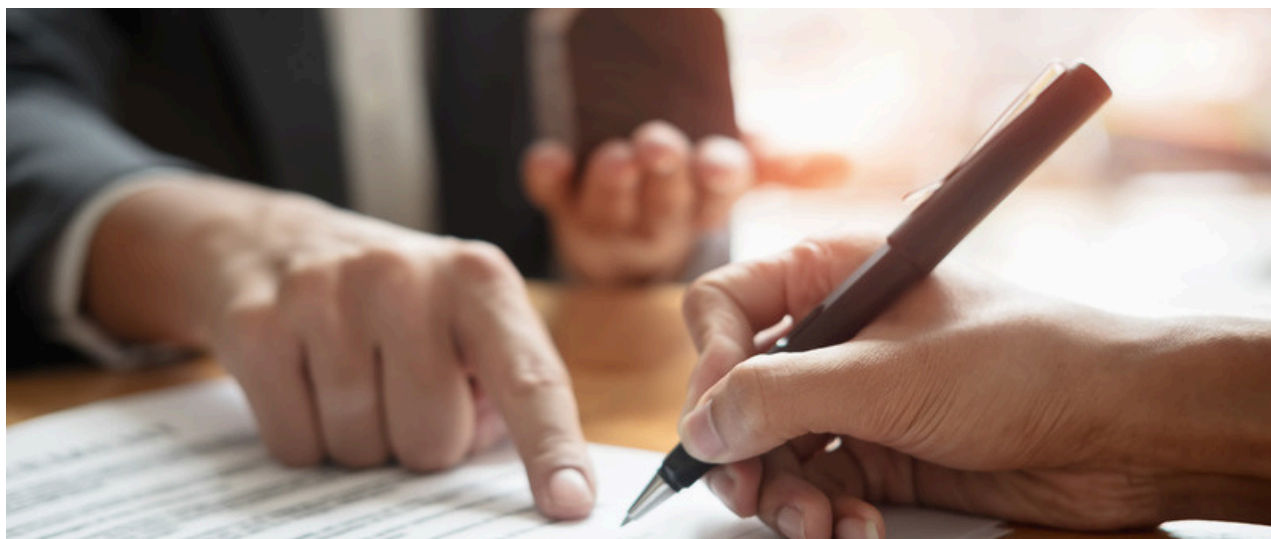
Asegúrate de cumplir con los siguientes aspectos:

- Entregar la propuesta dentro del plazo establecido.
- Verificar que todos los documentos estén completos y firmados.
- Seguir las indicaciones del pliego al pie de la letra.

Evaluación y adjudicación

Una vez presentada tu propuesta, la entidad evaluará todas las ofertas y seleccionará al proveedor que mejor cumpla con los criterios establecidos. Existen diferentes criterios de evaluación, los cuales no solo se centran en el menor precio sino también en la calidad.

En caso de que surjan inconvenientes o tengas dudas durante el proceso, el equipo de TuColfirma SAS está listo para brindarte apoyo legal inmediato.



Capítulo 6: Cumple con el contrato

Ejecución del contrato

Cumple con los términos acordados y mantén una comunicación constante con la entidad contratante. Esto garantizará una relación profesional y aumentará tus posibilidades de futuras contrataciones.

Informes y auditorías

Algunas entidades requieren reportes periódicos sobre el avance del proyecto. Asegúrate de entregarlos en tiempo y forma.

El acompañamiento jurídico es crucial durante esta etapa. En TuColfirma, te ayudamos a cumplir con todas tus obligaciones contractuales y resolver cualquier eventualidad.



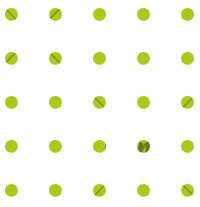
Conclusión



Participar en una licitación pública puede parecer un desafío, pero con la preparación adecuada y el acompañamiento de expertos como TuColfirma SAS, puedes convertir este proceso en una gran oportunidad para hacer crecer tu negocio.

Recuerda que el éxito depende de tu organización, compromiso y capacidad para adaptarte a las exigencias del Estado. ¡Anímate a dar el primer paso!





Contáctanos



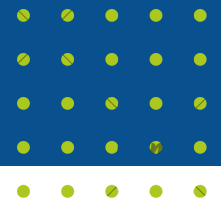
(+57) 310 832 4367



info@tucolfirma.com



TuColfirma.com



¡Gracias!

