# *Manual para elaborar Estudios de Mercado y Costos*

*en los procesos de contratación de la Gobernación de Antioquia*

Antioquia la más educada

*"Cuando las personas ven y sienten que se les reconoce su Dignidad y que se apuesta con respeto por sus capacidades, se transforman, se comprometen".*

Sergio Fajardo Valderrama

# Presentación

Cuando no se pierde un peso se puede; las oportunidades llegan y logramos cumplir las metas acordadas en nuestro Plan de Desarrollo Antioquia la más educada, cuya plataforma esencial es la legalidad y la transparencia, que traducida significa hacer las cosas bien y para el bien de los demás. Se logra al cuidar cada detalle en el trabajo que desarrollamos como servidores públicos, donde la contratación ejerce un papel fundamental, al tratarse de uno de los procesos de mayor relevancia en la gestión pública, ya que es la vía para materializar y hacer realidad todos los sueños y proyectos establecidos para los antioqueños.

El Modelo de Contratación Muchos Ojos, Pocas Manos ha sido creado para cumplir a cabalidad cada una de las actividades que componen el proceso contractual, al que se le ha adicionado un componente pedagógico que vincula a todos los actores contractuales; motivo por el cual este modelo es trascendental en la fijación de la coherencia y la consistencia, que al ser sumadas hacen que crezca la confianza, nuestro mayor capital.

Somos conscientes que la tarea es continua. Es así como el Manual para la Elaboración de Estudios de Mercado y Costos que tiene en sus manos, es el nuevo producto que hace parte de este gran engranaje de actividades para evitar el aumento injustificado del costo de provisión de los bienes y servicios públicos. Aquí encontrará orientaciones para que fortalezcamos los procesos de contratación, al enseñar cómo lograr una mayor seguridad en la obtención de precios justos, acordes y consistentes con las dinámicas del mercado. Le invito a que lo utilice con responsabilidad, porque con este manual abonamos al tejido de estrategias que consolida el Modelo de Contratación como ruta principal para cuidar los recursos públicos y que crezcan las oportunidades.

*Clara Luz Mejía Vélez*

Secretaría General
Departamento de Antioquia

*Agradecimientos*

*"A todo el equipo de la Secretaría General,*
*Secretaría de Hacienda y la Gerencia de Comunicaciones"*

# Contenido


1. Glosario 7

2. Objetivos del Manual 9

3. Alcance del Manual 9

4. Política para elaborar Estudios de Mercado y Costos 10

5. Lineamientos generales para elaborar Estudios de Mercado y Costos 11

6. Generalidades de costos 23

7. Elaboración de Estudios de Mercado y Costos 29

8. Responsables y partícipes 40

9. Documentos referencia 41

10. Anexos 42

# 1 Glosario

| Término | Definición |
|---|---|
| Acreedor | Toda persona natural o jurídica que tiene derecho a exigir de otra que cumpla una obligación, especialmente que cancele una deuda. |
| Actividad financiera | Agrupa las operaciones que se realizan en el mercado de recursos financieros, incluyendo las operaciones que intervienen en la formación del mercado de dinero y de capitales. |
| Activo | Son los bienes y derechos que posee una persona natural o jurídica, que pueden convertirse en dinero u otros medios líquidos equivalentes. |
| Análisis financiero | Es el procedimiento que se utiliza para evaluar la estructura de las fuentes y usos de los recursos financieros. |
| Balance general | Estado financiero contable que refleja la situación económica de una persona natural o jurídica en un momento determinado, se estructura a través del activo, el pasivo y el patrimonio. Lo que se tiene menos lo que se debe, igual a capital. |
| Código CIIU | Es una clasificación de actividades económicas por procesos productivos, que clasifica unidades estadísticas con base en su actividad económica principal. |
| Contabilidad | Ciencia que estudia, mide, clasifica, analiza y registra, las transacciones económicas de las empresas y personas, con el propósito de reflejar la situación financiera del ente económico para tomar decisiones y control. Todas las transacciones económicas para ser contabilizadas requieren obligatoriamente de un documento legalmente reconocido y previamente aceptado en condiciones contractuales, para poder proceder a su contabilización y pago. |
| Costo de venta | Erogaciones y cargos directamente asociados, de manera clara y directa en que se incurre para producir un bien o prestar un servicio, de los cuales un ente económico obtiene sus ingresos; es dinero recuperable. |
| Demanda | Es la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores. |
| Estado de resultados | Estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de obtener el resultado del ejercicio de ventas durante un periodo determinado. Muestra la capacidad de producir utilidades. |
| Estados financieros | Son los diferentes informes elaborados bajo la responsabilidad de la administración cuyo propósito es dar a conocer a los usuarios la situación financiera de la entidad en un período determinado. |
| Estudio de mercado | Es un conjunto de acciones que se ejecutan para saber el valor o precio de venta de un bien o servicio en un sector económico específico, con unas variables específicas en relación a la adquisición misma. |
| Gastos Operacionales | Conjunto de erogaciones que una entidad requiere para mantener su permanencia. |
| Gastos financieros | Gastos incurridos por la empresa en la obtención de recursos financieros y que están representados por los intereses y primas sobre pagarés, bonos, etc., emitidos por la empresa. |

| Término | Definición |
|---|---|
| Gastos no operacionales | Comprende las sumas por gastos no relacionados directamente con la explotación del objeto social del ente económico. |
| Impuestos | Es el tributo que establece la ley a favor del Estado, a cargo de los sujetos pasivos a quienes se les atribuya la realización del hecho imponible de la obligación. |
| Índices de mercado | Son el conjunto de indicadores que determinan el desempeño de la empresa frente al mercado. |
| Ingreso bruto | Corresponde a la suma de todos los recursos que percibe un ente económico. |
| Ingresos netos de operación | Es el total de ingresos brutos menos los gastos operacionales. |
| Ingresos no operacionales | Comprende los ingresos provenientes de transacciones diferentes a las del objeto social o giro normal de los negocios del ente económico. |
| Inversión | Es la colocación de capital en un proyecto, con el fin de obtener una ganancia futura, implicando un riesgo o una oportunidad, por no existir garantía total del retorno del dinero. |
| Margen de ganancia | Es el porcentaje que se espera obtener al vender un bien o prestar un servicio. |
| Oferta | Cantidad de mercancías o servicios disponibles para la venta o adquisición, a los diferentes precios del mercado por un individuo o por el conjunto de individuos de la sociedad. |
| Pasivo | Son las deudas que posee una persona natural o jurídica, surgida en el pasado por transacciones económicas, que deberán pagarse en el presente o futuro y de las cuales se espera obtener un beneficio. |
| Patrimonio | Es el recurso que corresponde a los dueños del ente económico, que de la diferencia entre el activo y el pasivo. |
| Precio de venta | Es el costo de venta más el margen de ganancia que espera obtener la empresa al vender un bien o prestar un servicio. Es el valor en el que estarían de acuerdo un comprador y un vendedor a la hora de hacer una transacción, es decir, lo que se paga por el bien o servicio en el mercado. |
| Punto de equilibrio | Es aquel nivel de actividad en que el ente económico ni gana, ni pierde dinero por la venta de un producto o prestación de un servicio, su beneficio es cero y a partir del cual el ente económico empieza a percibir ingresos. |
| Utilidad antes de impuestos | Es el beneficio que se obtiene luego de restar a los ingresos operacionales los costos y gastos, sobre la cual se aplica el impuesto establecido. Es la ganancia que se espera o se obtiene al vender un bien o prestar un servicio. |
| Utilidad bruta | Es el total de ventas menos el costo total de bienes y servicios vendidos. |
| Utilidad Operacional | Es el resultado de tomar los ingresos operacionales y restarle los costos y gastos operacionales. |
| Utilidad neta | Es el resultado del ingreso después de restar el costo de ventas, los gastos de operación, los gastos e ingresos no operacionales, el impuesto de renta y CREE y la reserva legal cuando aplique, que se distribuye a los socios o accionistas.<br>Es el rendimiento que los dueños de una empresa obtienen por sus aportes. Es lo que los activos de una empresa generaron en el periodo respectivo. |

# 2 Objetivos del Manual




1. Desarrollar a partir del ordenamiento normativo externo e interno, el contexto para elaborar el estudio de mercado y costos de los bienes y servicios que la Gobernación de Antioquia requiere adquirir, para el logro de sus objetivos institucionales y el cumplimiento de sus funciones.
2. Concientizar a los servidores públicos relacionados con la adquisición de bienes y servicios, sobre la importancia y responsabilidad de realizar adecuadamente los estudios de mercado y costos, obteniendo mayor valor por el dinero de la entidad, para que en Antioquia no se pierda un peso.

# 3 Alcance del Manual



Este manual es una guía de trabajo útil para gestionar la elaboración de los estudios de mercado y costos, actividad fundamental de la etapa de planeación de los procesos de contratación diferentes de obra pública, los cuales materializan el Plan de Desarrollo, orientados hacia la optimización de los recursos públicos en función del bienestar social.

Los ordenamientos normativos internos y externos, respaldan el desarrollo del contenido de este manual, cumpliendo con los principios y valores del Departamento de Antioquia.

# 4 Política para elaborar Estudios de Mercado y Costos

El equipo humano de la Gobernación de Antioquia, reconoce, que los costos determinan significativamente el resultado de la ejecución del Plan de Desarrollo de la Administración Departamental; realiza con moral y ética profesional las actividades de investigación, estudio y análisis de precios razonables en el mercado, para decidir con observancia de los principios de transparencia y legalidad en los procesos de contratación, asegurando el cumplimiento de las disposiciones legales relacionadas con el manejo eficiente de los recursos públicos, en función de garantizar la sostenibilidad y maximización del bienestar social de la población antioqueña.



# 5 Lineamientos generales para elaborar Estudios de Mercado y Costos

Estos lineamientos tienen la misión de soportar la aplicación de la política para elaborar los estudios de mercado y costos.

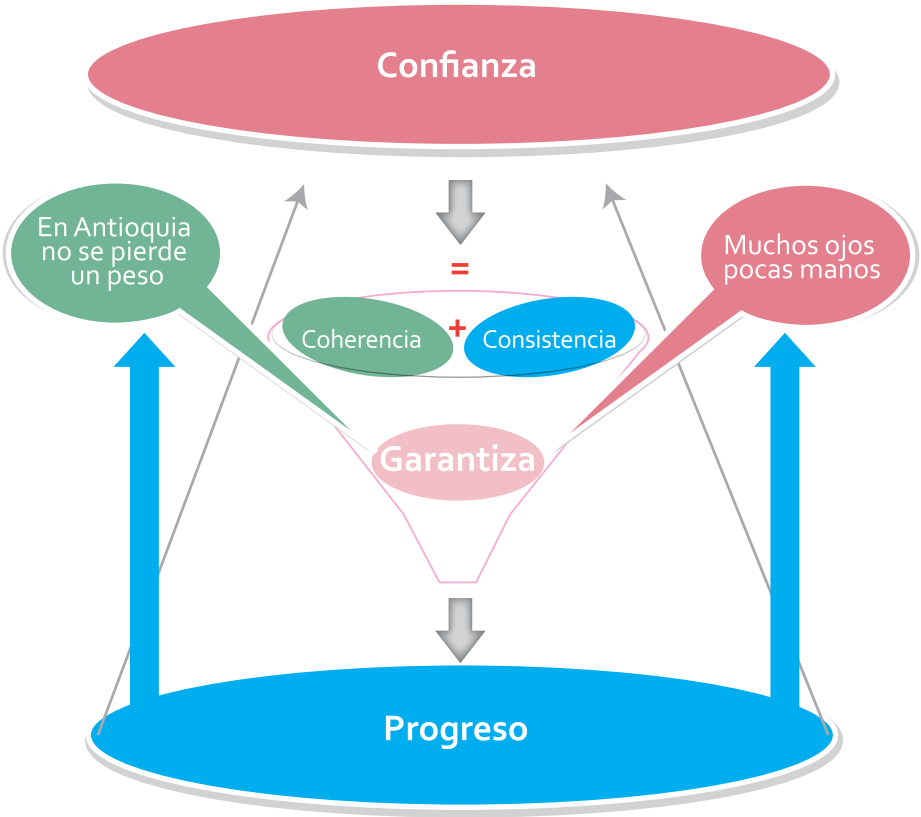
Es necesaria la concientización e interiorización de estos lineamientos, porque son los principales fundamentos que como servidores públicos, nos permiten velar por el bienestar de los antioqueños.

Esta labor se retorna al servidor público, porque como ciudadano recibe bienestar social para él y sus familias.

## 5.1 Fórmulas culturales

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Fórmula 1 | Confianza | = | Coherencia | + | Consistencia |
| Fórmula 2 | Oportunidad | = | Educación | + | Legalidad |
| Fórmula 3 | Presupuesto | = | Presupuesto de ingresos | - | Presupuesto de gastos |
| Fórmula 4 | Dignidad | = | Respeto | + | Honestidad |

Fórmula 1 Coherencia + Consistencia = Confianza




Construir **confianza** social es una labor que implica **coherencia** y **consistencia** en la función pública, para que en **Antioquia no se pierda un peso. Con muchos ojos y pocas manos** en los procesos de contratación, desde la etapa de planeación hasta el vencimiento de garantías, se garantiza el cumplimiento de las metas institucionales que redundan en satisfacción ciudadana y progreso social.

**Fórmula 2** Educación + Legalidad = Oportunidad



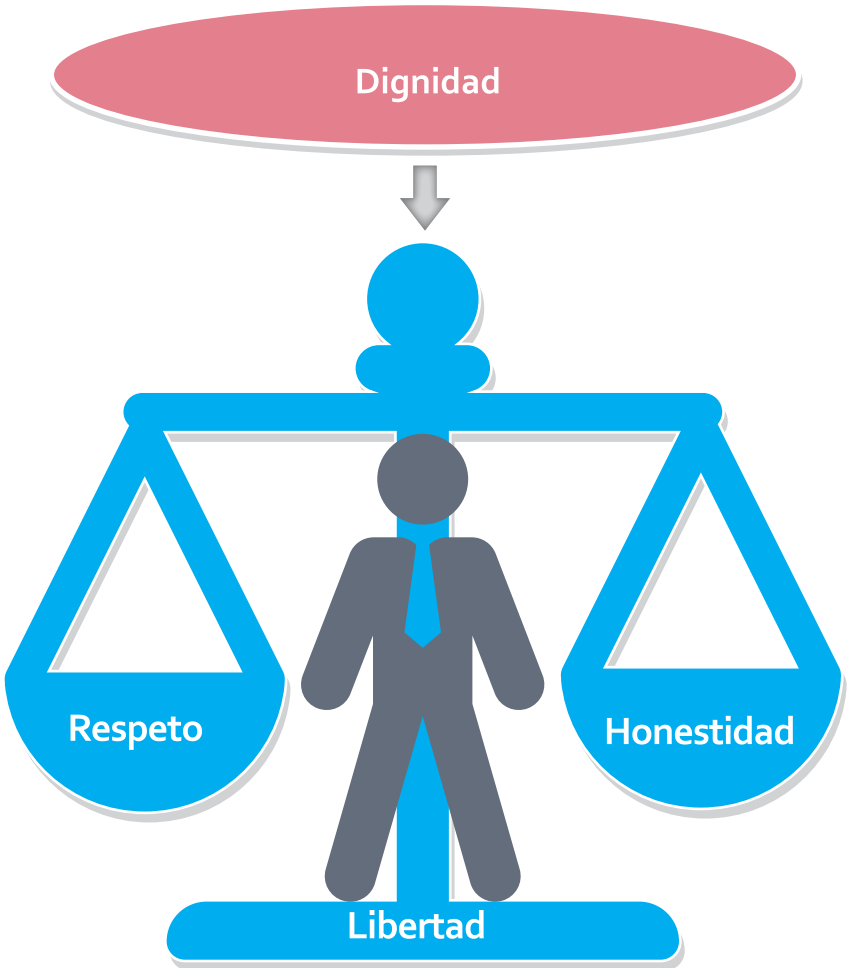

La **oportunidad** se fundamenta en la **educación** y la **legalidad** como motor de transformación social; en **Antioquia la más educada** se potencializa el talento humano con **moral y ética profesional** y la **legalidad** se promueve a través de la transparencia y el cuidado pulcro de los recursos públicos, asegurando **pensamiento y acción** hacia el progreso.

**Fórmula 3** Presupuesto de ingresos - Presupuesto de gastos = Presupuesto




La administración de la Gobernación de Antioquia **monitorea las necesidades** de la población antioqueña, para formular **el Plan de Desarrollo Departamental,** que es ejecutado con el **Recaudo de Impuestos** y demás ingresos bajo el ordenamiento normativo **Presupuestal,** mediante la programación y ejecución del **Plan Anual de Adquisiciones,** materializado a través de los estudios de mercado y costos en la gestión del proceso de **contratación,** con el propósito fundamental de optimizar la administración de los recursos públicos para satisfacer las necesidades sociales.

Fórmula 4 | Respeto + Honestidad = Dignidad




El respeto y la honestidad **NO** son negociables, pues son la única garantía y seguridad que tenemos para vivir con dignidad, en todo lo que somos, pensamos, hacemos y decimos, porque es la manera como disfrutamos de la libertad en nuestro diario vivir.

# 5.2 Fundamentos legales

Para la elaboración de los estudios de mercado y costos se actuará conforme a los fundamentos establecidos en el ordenamiento normativo de tipo presupuestal, tributario, contractual y contable.

**1 Normas de presupuesto**

- Presupuesto asignado
- CDP
- RPC
- Causación presupuestal
- Afectación presupuestal del pago

**2 Normas tributarias**

- Régimen de ventas (IVA) - común, simplificado
- Régimen de renta (responsable, especial, no responsable)
- Cobro de estampillas, ICA y otros
- Bienes gravados, exentos o excluidos de IVA

**3 Normas de contratación pública**

- Objeto
- Condiciones técnicas
- Modalidades de contratación
- Valor, desembolsos y formas de pago
- Plazo
- Presupuesto
- Riesgos
- Garantías
- Oferentes

**4 Normas contables**

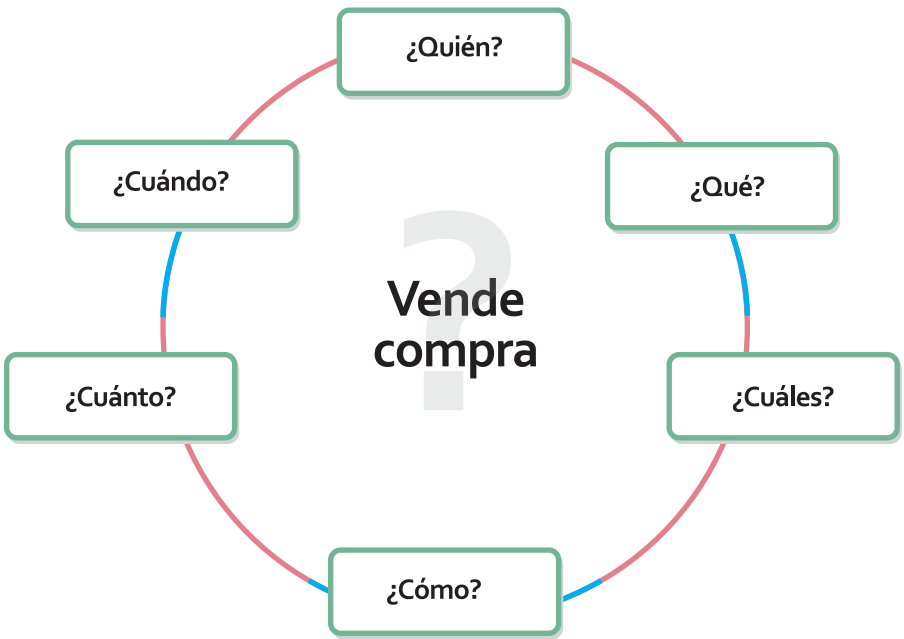
- Factura o cuenta de cobro
- Causación contable y pago
- Costos
- Anticipos
- Indicadores financieros

# 5.3 Información básica

Es fundamental y de **absoluta importancia,** que la descripción de las **especificaciones técnicas** del requerimiento sean tan **claras, precisas, concretas y detalladas,** que permitan diseñar e identificar adecuada y correctamente la **estructura y variables** necesarias para **elaborar el estudio de mercado y costos,** correspondiente al objeto de cada proceso contractual, para obtener cifras objetivas, razonables y justas de los bienes y servicios a adquirir, además de asegurar su calidad y entrega.

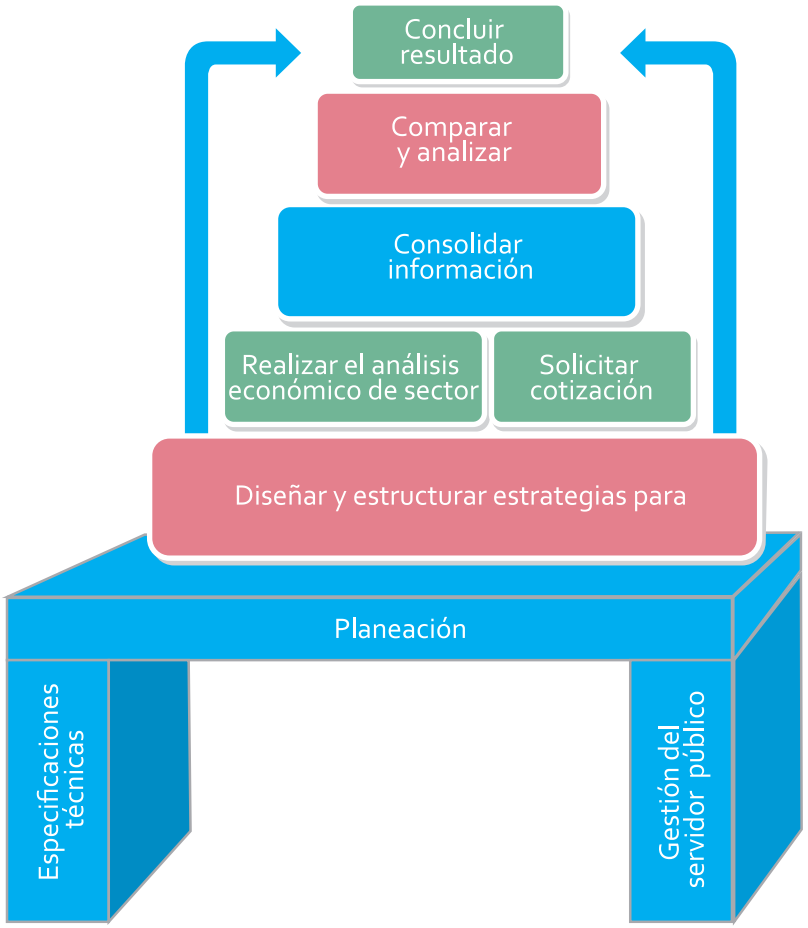
**Los Proveedores = La Oferta**

**Los Compradores = La Demanda**



# 5.4 Planeación de la adquisición

Planear y ordenar oportunamente las actividades que comprenden la elaboración de los estudios de mercado y costos, porque fijan la confiabilidad y calidad de datos, esto se logra a través del **diseño y estructuración** de estrategias, consultando fuentes de información y bases de datos del comportamiento de la actividad económica para **realizar el análisis del sector y solicitar cotizaciones,** conforme a las especificaciones técnicas de la necesidad a satisfacer, de tal forma que permitan consolidar la información, compararla y analizarla, con el propósito de concluir el resultado final en términos cualitativos y cuantitativos.



# 5.5 Relacionamiento con posibles proveedores

Los funcionarios de la Gobernación de Antioquia responsables de gestionar **el estudio de mercado y costos,** distinguen la posición del papel que desempeña el que compra con el que vende, al momento de investigar los precios de los bienes y servicios, por cuanto existen condiciones y requisitos de las partes, que determinan el mayor o menor precio de venta.

Ambas posiciones (comprador - vendedor), requieren claridad sobre el contexto y elementos que componen el manejo de valores, según el bien o servicio a contratar, como también aquellas variables de tipo geográfico, cultural, social, económico e impositivo, entre otros, que influyen en la oferta y la demanda, determinantes en el mayor o menor valor del precio de mercado.

Se recomienda realizar reuniones con posibles proveedores para entender a mayor profundidad la dinámica del sector.

La relación con el posible proveedor está basada en un gana - gana, para fortalecer y potencializar la experiencia de la investigación de precios de referencia razonables. **Lo justamente razonable para ambas partes.**

Es muy importante generar estrategias de confianza, transparencia y respeto en el relacionamiento con oferentes.



# 5.6 Investigación y recolección de datos

Para realizar el estudio de mercado y costos es indispensable entender la operatividad y funcionamiento del mercado de los bienes y servicios a adquirir.

Comprometerse para gestionar con diligencia y criterio objetivo, la investigación, identificación, comparación, análisis y conclusiones de factores y variables de la información sobre los precios del mercado.

Garantizar la existencia de las fuentes de información con evidencia física, objetiva y ordenada.

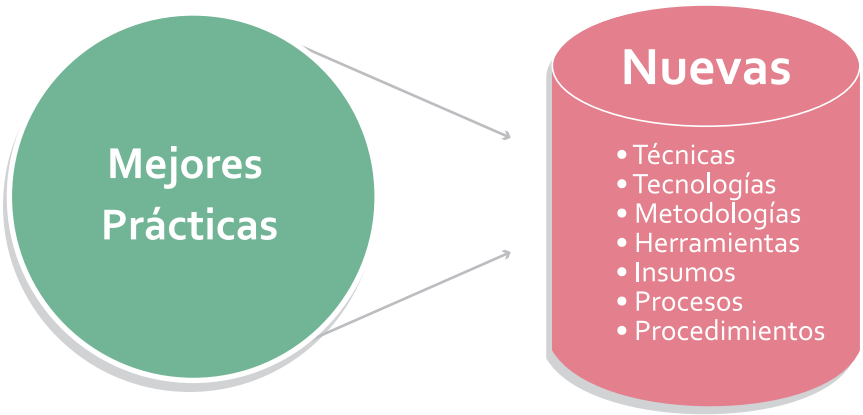
Recopilar la información para el proceso de costeo, de acuerdo con las normas legales y políticas existentes para ello.



## 5.7 Monitoreo de mejores prácticas

Explorar mejores prácticas, nuevas tecnologías y metodologías o las que se encuentren en el medio, que sean aplicables y se adecúen al requerimiento establecido en las especificaciones técnicas, para desarrollar la elaboración de los estudios de mercado y costos en la estimación de los precios de referencia.

Es importante considerar en el monitoreo de mejores prácticas, la posibilidad de replantear la descripción de las especificaciones técnicas, obviamente sin desvirtuar la naturaleza original de la necesidad a satisfacer.




## 5.8 Trabajo en equipo y comunicación

Socializar en los diferentes comités, la aplicación de metodologías, herramientas utilizadas, fuentes de información, resultados, identificación de variables, y demás aspectos relacionados con el objeto específico en la elaboración del estudio de mercado y costos de los diferentes procesos de contratación de bienes y servicios, asegurando la eficiente administración de los recursos públicos.

# 5.9 Perfil del servidor público

El servidor público idóneo para elaborar los estudios de mercado y costos, debe ser un profesional de las ciencias administrativas o económicas, con conocimientos contables y técnicas estadísticas, con capacidad de investigación y análisis de información cuantitativa y cualitativa, manejo de herramientas informáticas y habilidad para trabajar en equipo.



# 6 Generalidades de costos

## 6.1 Costos de bienes

**Costos**

Erogación necesaria para producir un bien o prestar un servicio.

Es lo que debe pagar aquel que quiera recibir un bien para poder tenerlo bajo su posesión o disposición, más el margen de beneficio, (rentabilidad: % utilidad); según el sector al que corresponda.

**Industria**

Corresponden a la transformación de bienes.

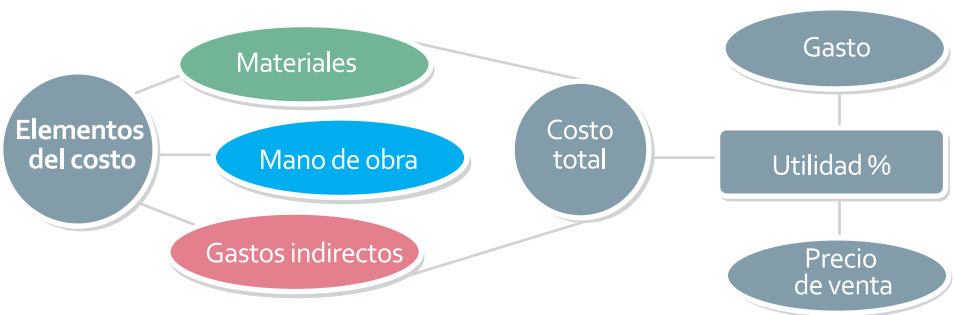
**Distribución**

Comprende la colocación del producto terminado en el comercio. Para algunos bienes la venta es al por mayor, sólo para comerciantes, según estándares de volumen.

**Comercialización**

Es la exposición y ofrecimiento de los bienes terminados al consumidor final.

## 6.2 Elementos del costo para bienes



## Materiales

Son los principales recursos que se usan en la producción de un bien; éstos se transforman en bienes terminados con la adición de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.

**Directos**
Son todos los que pueden identificarse en la fabricación de un producto terminado, fácilmente se asocian con éste y representan el principal costo de materiales en la elaboración del producto. Un ejemplo de material directo es el banano que se utiliza en la elaboración de la compota.

**Indirectos**
Son aquellos involucrados en la elaboración de un producto, pero no son materiales directos. Estos se incluyen como parte de los costos indirectos de fabricación. Un ejemplo es la pega con la que adhieren la etiqueta al frasco de la compota de banano.

## Mano de obra

Es el esfuerzo físico o mental realizado por una persona en la fabricación de un producto.

**Directa**
Es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse con éste con facilidad y que representa un importante costo de mano de obra en la elaboración del producto. El trabajo de los operadores de una máquina en una empresa manufacturera se considera mano de obra directa.

**Indirecta**
Es aquella involucrada en la fabricación de un producto que no se considera mano de obra directa. La mano de obra indirecta se incluye como parte de los costos indirectos. El trabajo de un supervisor de planta es un ejemplo de este tipo de mano de obra.

## Gastos Indirectos

Se utiliza para acumular los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y los demás gastos indirectos de fabricación que no pueden identificarse directamente con los productos específicos. Ejemplos de otros costos indirectos de fabricación, además de los materiales indirectos y de la mano de obra indirecta, son arrendamiento, energía, acueducto y depreciación del equipo de la fábrica.

### Fijos ó Periódicos

Permanecen constantes dentro del rango relevante, independientemente de los cambios en los niveles de producción dentro de ese rango. Los impuestos a la propiedad, la depreciación y el arriendo del edificio de fábrica son ejemplos de costos indirectos de fabricación fijos.

### Mixtos ó semifijos ó semivariables

Estos costos no son totalmente fijos, ni totalmente variables en su naturaleza, pero tienen características de ambos. Los arriendos de camiones para la fábrica y el servicio telefónico de fábrica (costos indirectos de fabricación semivariables) y los salarios de los supervisores y de los inspectores de fábrica (costos indirectos de fabricación escalonados).

### Variables ó directos

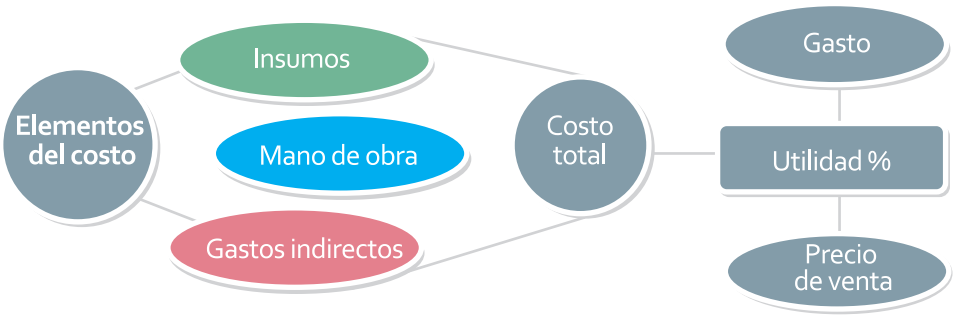
Cambian en proporción directa al nivel de producción, cuando más grande sea el conjunto de unidades producidas, mayor será el total de costos indirectos de fabricación variables. Los materiales indirectos y la mano de obra indirecta son ejemplos de costos indirectos de fabricación variables.

# 6.3 Costos de servicios

Cuando se trata de costos de servicios, es necesario comprender con claridad aspectos relevantes en cuanto al propósito de la prestación del servicio a valorar, para tener certeza sobre las cifras obtenidas en el mercado de aquellos servicios de los cuales investigamos los precios de referencia.

A diferencia de los costos de bienes, en este no se manejan inventarios.

# 6.4 Elementos del costo para servicios




| | |
|---|---|
| **Insumos** | Comprenden las compras que se realizan para poder brindar el servicio. |
| **Mano de obra** | Corresponden a los sueldos de los trabajadores y honorarios de profesionales, que participan activamente en la prestación del servicio. |
| **Gastos indirectos** | Conformados por los elementos que intervienen indirectamente en la prestación del servicio, tales como: depreciación, energía, agua, teléfono,alquileres, mantenimiento, reparaciones, etc. |

# 6.5 Ejemplo teórico - práctico



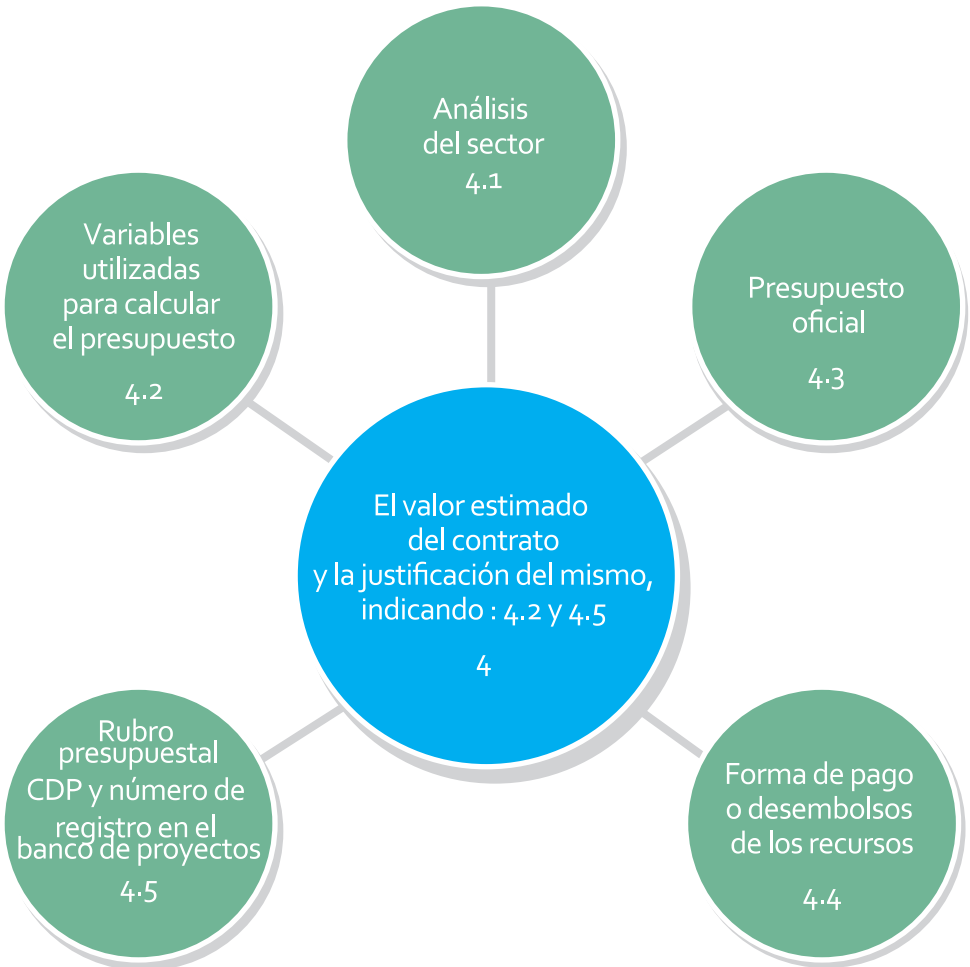



Cuando no se pierde un peso se puede
Antioquia la más educada

# 6.6 Otros elementos a considerar para determinar el precio de mercado

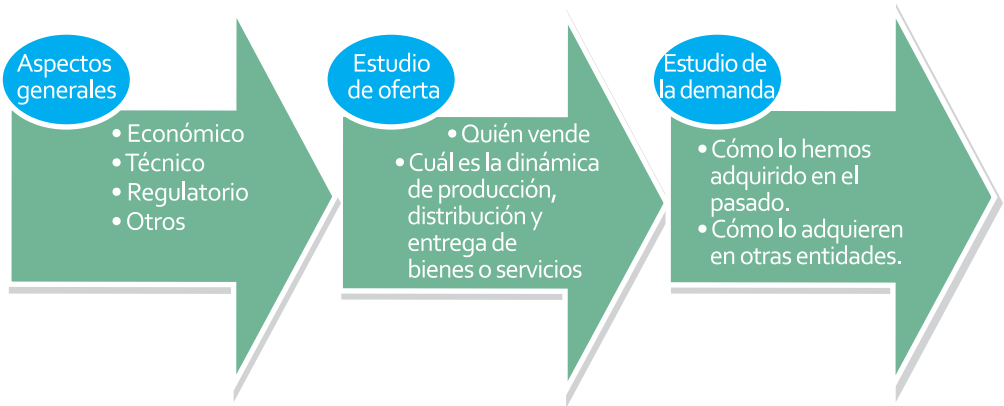


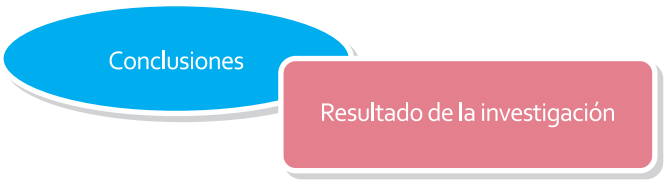
# 7 Elaboración de Estudios de Mercado y Costos



En los estudios previos esta es la fase en la que se realiza el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del proceso de contratación, desde las perspectivas:

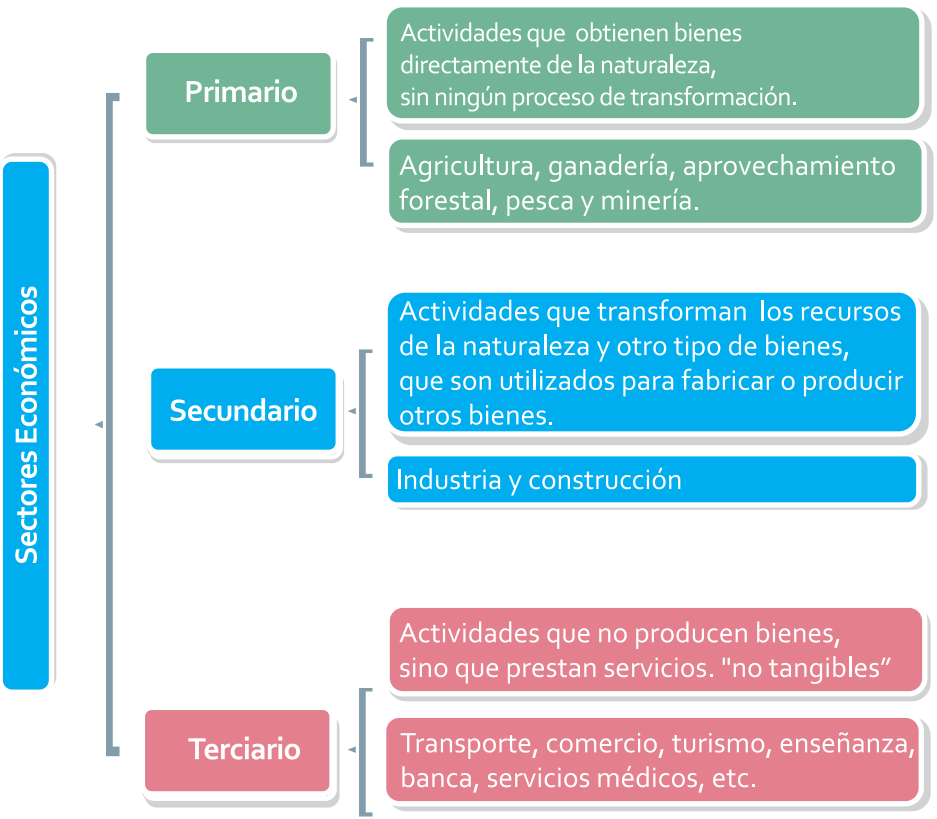


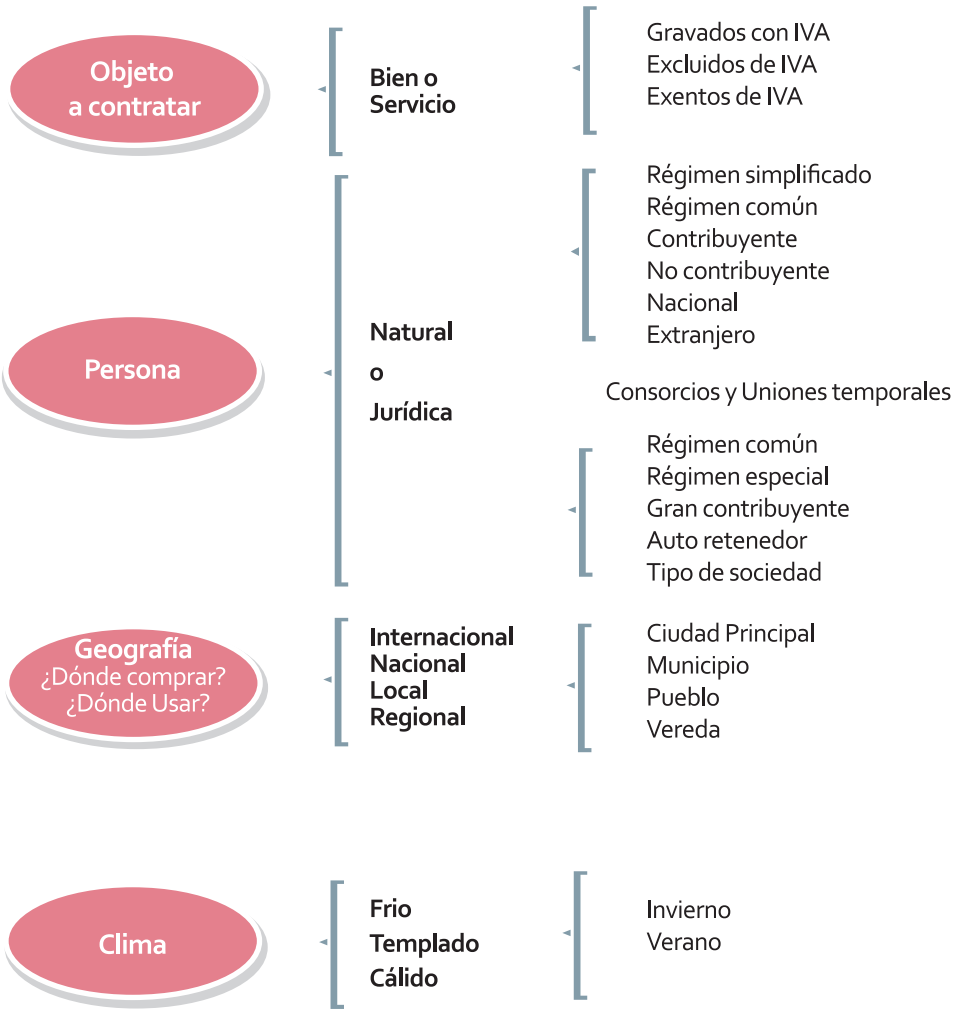
# 7.1 Sectores económicos

Para identificar claramente el sector al cual pertenece el bien o servicio objeto de la contratación se deben considerar los siguientes conceptos:



# 7.2 Otras variables a considerar

Elaborar estudios de mercado y costos, necesariamente obliga a considerar variables que condicionan la investigación y análisis del bien o servicio a adquirir, pues estos aspectos determinan finalmente el resultado materia objeto de estudio.



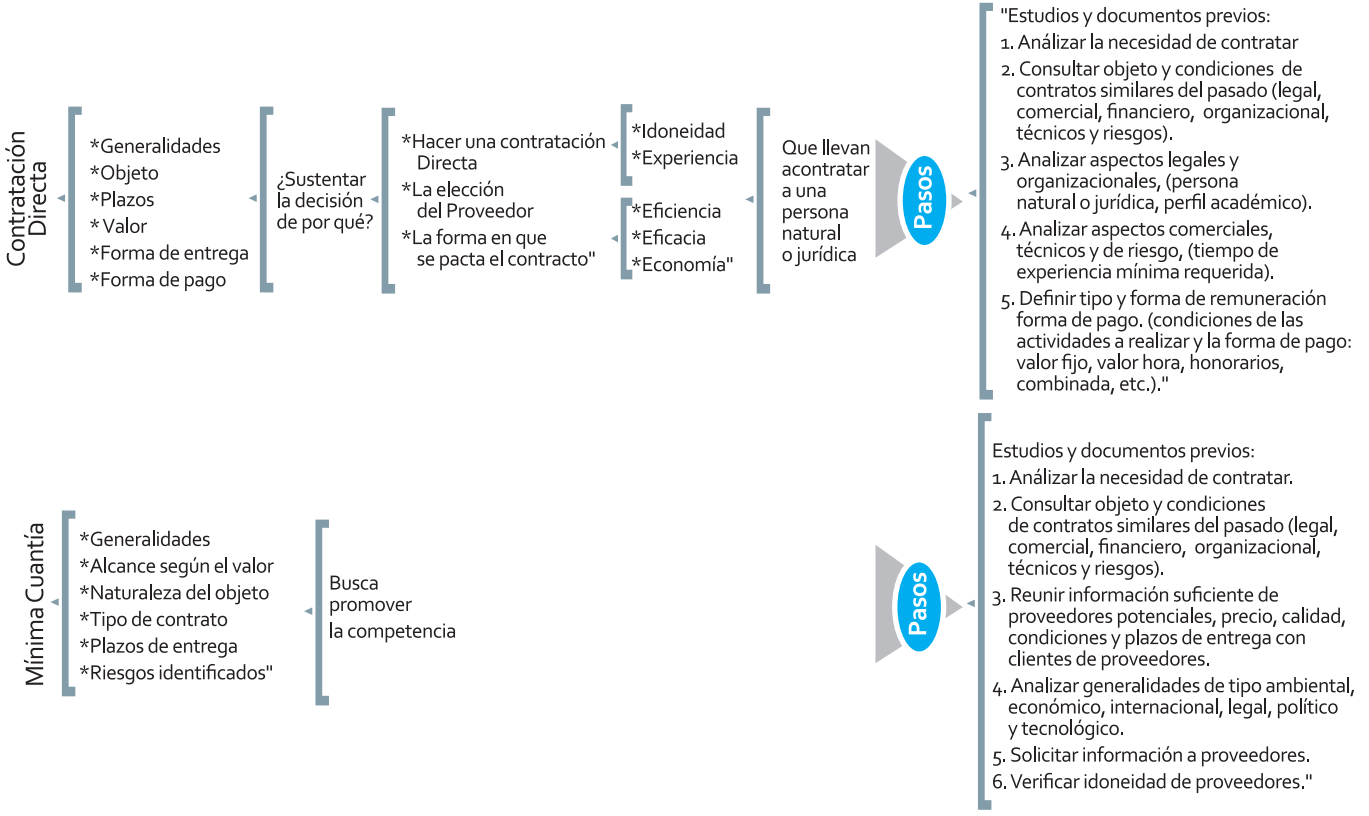
# 7.3 Estructura del análisis económico de sector

| Pasos | | Contenido |
|---|---|---|
| Aspectos Generales | * Comportamiento del Sector.<br>* Condiciones actuales del mercado.<br>* Indicadores económicos que puedan afectar el mercado.<br>* Cambios tecnológicos, calidad y tiempos de entrega.<br>* Normativa vigente aplicable al sector. | * Contexto local-Regional nacional e internacional<br>* Contexto económico: Análisis de datos, cifras de ventas, exportaciones, contrabando etc.<br>* Contexto técnico: especificaciones de calidad tiempos de entrega, canales de distribución, etc.<br>* Contexto regulatorio: normatividad aplicable, aspectos tributarios, regulación del mercado, acuerdos internacionales que puedan ser aplicables.<br>* Otros: contexto político, social, ambiental, etc. |
| Análisis de Oferta | * Tamaño del mercado potencial.<br>* Modalidad, objeto y plazo de contratación.<br>* Cantidad, valor y forma de pago del bien o servicio.<br>* Permisos y licencias requeridos.<br>* Factores de selección determinados. | * Quien vende: Identificar al proveedor, tamaño empresarial, capacidad financiera, ubicación, evitar riesgos de colusión, acudir a base de datos.<br>* Dinámica de producción, distribución y entrega de bienes, obras o servicios: entender dinámica del mercado en cuanto a la producción distribución, intermediarios y como llega el bien al consumidor final.<br>*Producción: Verificar disponibilidad, descuentos por volumen, disponibilidad para pedidos extras.<br>* Distribución: Estudiar el sistema de transporte, tiempos de entrega, costos, accesibilidad a lugares requeridos, transporte propio o subcontratado.<br>* Inventario: Almacenamiento de inventario de los oferentes para minimizar riesgos de desabastecimiento, costo de mantener inventarios. |
| Análisis de Demanda | * Identificar proveedores históricos, actuales y potenciales.<br>* Caracterización de proveedores (tipo, canales, condiciones de producción, comportamiento financiero).<br>* Cotizaciones. | * Como se ha adquirido anteriormente: condiciones de pago, valor de los contratos, modalidad de selección, condiciones de pago, etc.<br>* Como adquieren las entidades estatales y las empresas privadas el bien, obra o servicio?: Consultar en el SECOP procesos, especificaciones técnicas, requisitos habilitantes, método de evaluación de ofertas." |
| Conclusiones | * Resultados y argumentos cualitativos.<br>* Resultados y argumentos cuantitativos. | Técnicas de Análisis de Información: * Análisis de cotización<br>* Moda estadística<br>* Media aritmética<br>* Mediana |

Cuando no se pierde un peso se puede

Antioquia la más educada

# 7.4 Análisis del sector según las modalidades de contratación



Demás Procesos

*Generalidades según el entorno ambiental, económico, internacional, legal, político y tecnológico."

Busca identificar factores que influyen en el mercado específico.

1. Comportamiento del sector: Patrones de gasto de entidades estatales.

2. Condiciones actuales del mercado: Escasez del bien, por cambios climáticos aumenta el precio.

3. Indicadores económicos según condiciones de contratación: Tasa de cambio, en bienes o servicios cotizados en dólar.

4. Cambios, tecnológicos, calidad y tiempos de entrega: Innovaciones, variedad en clases de materiales, y tiempos requeridos para la entrega.

5. Normativa vigente aplicable al sector: Licencias ambientales y otras según sea el caso, normas reglamentarias.

Pasos

"Estudios y documentos previos:

**1. Identificar claramente el sector al cual pertenece el bien o servicio** objeto de contratación, de acuerdo a la clasificación del DANE.

**2. Análisis de la demanda:**

2.1. Investigar desde el punto de vista de compradores del sector público:

2.1.1. Quién compra?

2.1.2. A quién le compra?

2.1.3. Cómo lo compra?

2.1.4. Cuánto compra?

2.1.5. Cuándo compra?

2.2. Estudiar y analizar los históricos de contratación en la entidad y otras entidades públicas del sector nacional:

2.2.1. Cuál es el tamaño del mercado potencial al cual se desea llegar.

2.2.2. Analizar y definir la modalidad de contratación.

2.2.3. Objeto de contratación.

2.2.4. Cantidad del bien o servicio

2.2.5. Identificar los permisos y licencias requeridos.

2.2.6. Estimar el valor

2.2.7. Forma de pago, condiciones de pago.

2.2.8. Plazos de entrega.

2.2.9. Establecer factores de selección determinados.

**3. Análisis de la oferta:**

3.1. Conocer desde el punto de vista de los proveedores del sector o mercado:

3.1.1. Quién vende?

3.1.2. A quién vende?

3.1.3. Cómo vende?

3.1.4. Cuánto vende?

3.1.5. Cuál es la dinámica de producción, distribución y entrega de los bienes y servicios?

3.2. Para esto se debe conocer los siguientes aspectos:

3.2.1. Identificar proveedores que han participado en contratación con el Estado, es decir históricos en contratación del bien o servicio a contratar.

3.2.2. Identificar proveedores potenciales del mercado a claridad y precisión de la información a solicitar cotización, como justificación y soporte del estudio previo en el cálculo del presupuesto oficial.

3.2.3. Tipo de proveedores (mayoristas, minoristas, productores de materia prima, intermediario, etc.).

3.2.4. Formas de distribución (Canales)

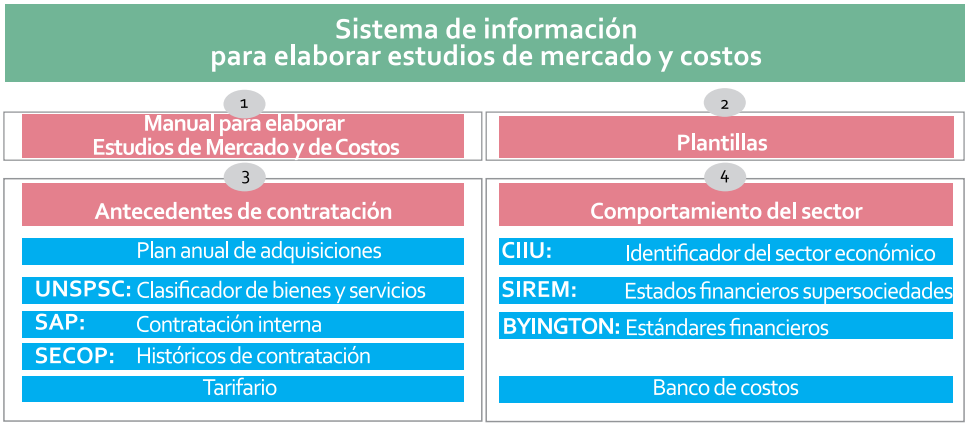
3.2.5. Condiciones de producción (tiempos requeridos).

3.2.6. Comportamiento financiero del sector (indicadores de liquidez, endeudamiento y cobertura de interés entre otros).

**4. Conclusiones.**

Cuando no se pierde un peso se puede
Antioquia la más educada

# 7.5 Ejemplo práctico plantilla Estudio de Mercado y Costos




A partir de la guía para la elaboración de estudios de sector de Colombia Compra Eficiente, la política y lineamientos generales del presente manual, en la siguiente plantilla se desarrolla un derrotero que paso a paso con un ejemplo práctico, se busca obtener precios de referencia razonables y justos, que de acuerdo a las fuentes de información utilizadas para investigar el comportamiento del sector, permita realizar las comparaciones y análisis de las cotizaciones obtenidas para solicitar el presupuesto oficial (CDP) en la etapa de planeación de los procesos de contratación.

Esta estructura además de los datos generales en cuanto a las especificaciones técnicas del bien o servicio materia de estudio, utiliza los conceptos estadísticos y la desagregación de cómo se componen los precios de los bienes y servicios cotizados, mediante la estructura del estado de resultados.

Un estado de resultado se compone básicamente de un precio de venta que resulta de calcular:

1. Los costos para producir el bien o prestar el servicio,
2. Los gastos operacionales de administración y venta, y
3. Los ingresos y gastos no operacionales que no interfieren en la producción del bien o prestación del servicio.

Nota: Importante tener en cuenta que existen necesidades de bienes y servicios con especificaciones técnicas especiales o complejas, por lo que es fundamental definir las estrategias para cotizar los ítems que son críticos y no críticos.

Paso 1

| Datos Generales | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Requerimiento** | **UNSPSC** - Clasificación de bienes y servicios | | **CIIU** - Identificación del Sector Económico | | |
| Compota de 170 gramos de banano, en frasco de vidrio, empacado en cajas. | Código | 50192401 | Código | 1020 | |
| | Sector | Producto de uso final | Sección | C | |
| | Segmento | Alimentos, Bebidas y Tabaco | Nombre Actividad | Industrias Manufactureras | |
| | Familia | Alimentos preparados y conservados | Sector | Procesamiento y conservación de frutas, legumbres, hortalizas y tubérculos. | |
| | Clase | Mermeladas y gelatinas y pastas de untar de nuez y dulce y conservas de fruta | | | |
| **Lugar de entrega del bien o servicio** | Producto | Mermeladas o preservativos de fruta | | | |
| Municipio de Marinilla - Antioquia | | | | | |

Paso 2

| Recolección y consolidaciónde información - datos de la muestra (fuente de información Sirem) | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | (%) Proporción con respecto al Ingreso Operacional | | | | | | | | | |
| No. | NIT | % Costo de Venta | % Margen de Utilidad Bruta | % Gastos Operacionales | % Gastos Operacionales de Administración | % Gastos Operacionales de Venta | % Margen de Utilidad Operacional | % Ingreso No Opracional | % Gastos No Operacionales | Utilidad Antes de Impuestos | % Margen de utilidad Neta |
| 1 | 900326706 | 87% | 13% | 8% | 3% | 5% | 5% | 2% | 2% | 4% | 3% |
| 2 | 805003786 | 85% | 15% | 14% | 6% | 8% | 1% | 7% | 4% | 4% | 3% |
| 3 | 811006300 | 78% | 22% | 13% | 8% | 5% | 9% | 3% | 1% | 10% | 7% |
| 4 | 821000169 | 74% | 26% | 18% | 7% | 11% | 8% | 4% | 3% | 9% | 7% |
| 5 | 830104198 | 72% | 28% | 23% | 13% | 9% | 5% | 8% | 10% | 2% | 2% |
| 6 | 800164351 | 71% | 29% | 18% | 8% | 10% | 11% | 2% | 5% | 8% | 5% |
| 7 | 860050222 | 68% | 32% | 26% | 9% | 17% | 6% | 8% | 9% | 5% | 2% |
| 8 | 800090890 | 66% | 34% | 23% | 10% | 12% | 11% | 1% | 3% | 9% | 6% |
| 9 | 800208785 | 64% | 36% | 32% | 9% | 23% | 4% | 10% | 4% | 10% | 6% |
| 10 | 8605111886 | 64% | 36% | 30% | 4% | 26% | 7% | 2% | 5% | 4% | 2% |
| 11 | 890101648 | 61% | 39% | 32% | 3% | 28% | 8% | 2% | 1% | 8% | 5% |
| 12 | 800066000 | 58% | 42% | 34% | 17% | 16% | 8% | 1% | 2% | 7% | 5% |
| 13 | 800157130 | 55% | 45% | 26% | 10% | 16% | 19% | 2% | 16% | 5% | 4% |
| 14 | 830012182 | 55% | 45% | 29% | 11% | 18% | 16% | 1% | 11% | 5% | 4% |
| 15 | 890112179 | 54% | 40% | 31% | 13% | 18% | 15% | 14% | 17% | 12% | 10% |

Paso 3

| Comparación - Análisis Cuantitativo del Sector | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Indicador Margen de utilidad referentes | | | Análisis estadístico de la fuente de información "SIREM" | | | | Comparacion entre los datos de las fuentes de Información Muestra de empresas | | | | Desviación Estandar entre información Sirem - Byington | Media Ponderada Sirem - Byington | Justificación |
| | | | Media Aritmética | Mediana | Media Podada | Desviación Estandar | Sirem | | Byington | | | | |
| Bruta | = | Utilidad Bruta / Ingresos Operacionales | 33% | 34% | 34% | 11% | 15 | 34% | 32 | 39% | 3% | 37% | Con el fin de incorporar el mayor número de empresas del sector en análisis se determinó promediar los indicadores de ambas muestras. |
| Operacional | = | Utilidad Operacional / Ingresos Operacionales | 9% | 8% | 8% | 5% | 15 | 8% | 32 | 11% | 2% | 10% | |
| Neta | = | Utilidad Neta / Ingresos Operacionales | 5% | 5% | 4% | 2% | 15 | 4% | 32 | 5% | 1% | 5% | |



Cuando no se pierde un peso se puede
Antioquia la más educada

## Paso 4

**Comparación - Análisis Cuantitativo del Sector**

| Descomposición del precio de referencia | | | Análisis estadístico de la fuente de información "SIREM" | | | | Justificación |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Media Aritmética | Mediana | Media Podada | Desviación Estandar | |
| Costo de Venta | = | Total Costo de Ventas / Ingresos Operacionales | 67% | 66% | 66% | 11% | Se desagrega el precio de referencia de acuerdo a la información obtenida de la muestra del SIREM, para buscar la certeza de que el precio de las cotizaciones es razonable y justo |
| Gastos Operacionales | = | Total Gastos Operacionales / Ingresos Operacionales | 24% | 26% | 25% | 8% | |
| Gastos Operacionales de Administración | = | Total Gastos Operacionales de Administracion / Ingresos Operacionales | 9% | 9% | 9% | 4% | |
| Gastos Operacionales de Venta | = | Total Gastos Operacionales de venta / Ingresos Operacionales | 15% | 16% | 14% | 7% | |
| Gastos No Operacionales | = | Total Gastos No Operacionales / Ingresos Operacionales | 6% | 4% | 5% | 5% | |
| Utilidad Antes de Impuestos | = | Utilidad Antes de Impuestos / Ingresos Operacionales | 7% | 7% | 7% | 3% | |

## Paso 5

**Comparación - Análisis Cuantitativo del Sector con cotizaciones posibles proveedores**

| | Estado de Resultados | % Referente | Requerimiento | | Cotización 1 | Cotización 2 | Cotización 3 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Unidad de medida | Cantidad | Régimen Simplificado Declarante de Renta "Cuenta de Cobro" | Régimen Simplificado No Declarante de Renta "Cuenta de Cobro" | Régimen Común "Factura" |
| Estructura Operativa | Ingresos por ventas | | | | | | |
| + | (ingresos operacionales), (Valorbruto de venta del bien) | 100% | Unidad | 1 | **2.067** | **2.067** | **2.067** |
| | IVA régimen común | 16% | | | | | **331** |
| = | Precio de venta total | | | | 2.067 | 2.067 | 2.398 |
| | Costo de Venta | 66% | | | (1.364) | (1.364) | (1.364) |
| | Materiales | | | | - | - | - |
| - | Mano de Obra | | | | - | - | - |
| | Costos Indirectos | | | | - | - | - |
| = | **Utilidad Bruta** | **37%** | | | **703** | **703** | **703** |
| | **% Margen de Utilidad Bruta** | | | | **34%** | **34%** | **34%** |
| | Gastos Operacionales | 25% | | | (517) | (517) | (517) |
| | Gastos de Administración | 9% | | | (186) | (186) | (186) |
| - | Gastos de Venta | 14% | | | (289) | (289) | (289) |
| | Gastos de Venta x estampillas | 4,4% | | | (91) | (91) | (91) |
| | Gastos de Venta x ICA | 0,4% | | | (8) | (8) | (8) |
| | Gastos de Venta otros | 9,2% | | | (190) | (190) | (190) |
| = | **Utilidad Operacional** | **10%** | | | **186** | **186** | **186** |
| | **% Margen de Utilidad Operacional** | | | | **9,0%** | **9,0%** | **9,0%** |
| Estructura Financiera + | Ingresos No Operacionales | | | | 0 | 0 | 0 |
| - | Gastos No Operacionales (eje. Gastos financieros) | 5% | | | (103) | (103) | (103) |
| = | **Utilidad Antes de Impuestos** | **3%** | | | 83 | 83 | 83 |
| | **%Utilidad Antes de Impuestos** | | | | **4%** | **4%** | **4%** |
| | Impuesto de Renta Persona Natural (declarante) | 33% | | | **(27)** | | |
| - | Impuesto de Renta Persona Natural (no declarante) | | | | | **(72)** | |
| | Impuesto de Renta Persona Jurídica | 25% | | | | | **(21)** |
| | Impuesto de Renta para la Equidad - CREE | 9% | | | | | **(7)** |
| = | **Utilidad Neta** | **5%** | | | **55** | **10** | **55** |
| | **% Margen de Utilidad Neta** | | | | **2,7%** | **0,5%** | **2,6%** |

Tener en cuenta el pago de las estampillas por contratar con la Gobernación de Antioquia.

Tener en cuenta el pago de industria y comercio, según el acuerdo municipal de cada municipio.

No paga CREE y se ahorra el 8,5% de salud, el 3% de ICBF, 2% Sena, por el hecho de ser persona natural declarante. Ley 1607/2012 reforma tributaria, no es sujeto pasivo del hecho generador del impuesto.

El impuesto sobre la renta y complementarios a cargo de los contribuyentes declarantes (personas naturales) es el que resulte de aplicar la tarifa según tabla de dicho impuesto comprendida entre el 19% hasta el 33%, Art. 241 del Estatuto Tributario. para este ejemplo se tomó el mayor %.

El impuesto sobre la renta y complementarios a cargo de los contribuyentes no declarante (persona natural), es el que resulte de sumar las retenciones en l fuente por venta de bienes o prestación de servicios realizadas por los clientes. Art. 6 del E.T.

El impuesto de renta y complementarios para contribuyentes declarantes (sociedades, personas jurídicas), es el que resulte de aplicar la tarifa del 25% sobre los ingresos depurados, (según art. 26 y 240 del Estatuto Tributario).

Aplica tarifa del E.T. art. 240, son responsables las personas jurídicas por lo tanto aplica como un menor valor de la utilidad neta.

Paso 6

**Análisis de la contabilización del pago de la Gobernación de Antioquia al proveedor**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Costo | Precio de Venta Bruto | 100% | 2.067 | 2.067 | 2.067 |
| | IVA generado | 16% | - | - | 331 |
| | IVA asumido | 2,4% | 50 | 50 | |
| | Precio de referencia | | 2.117 | 2.117 | 2.398 |
| Impuesto | RteFte x Renta x compra (Contribuyentes declarantes) | 2,5% | (52) | | (52) |
| | RteFte x Renta x compra (Contribuyentes no declarantes) | 3,5% | | (72) | |
| | Retención ICA (solo **FLA** Itagüí) | | - | - | - |
| | **Total retenciones por Renta y por ICA** | | (52) | (72) | (52) |
| Contribución | Retención Estampilla Pro Hospital | 1,0% | (21) | (21) | (21) |
| | Retención Estampilla Pro Desarrollo | 0,6% | (12) | (12) | (12) |
| | Retención Estampilla Pro Anciano | 2,0% | (41) | (41) | (41) |
| | Retención Estampilla Pro Politécnico | 0,4% | (8) | (8) | (8) |
| | Retención Estampilla Pro Unienvigado | 0,4% | (8) | (8) | (8) |
| | **Total Retenciones Estampillas** | 4,4% | (91) | (91) | (91) |
| | **Total Retenciones** | | (143) | (163) | (143) |
| | Valor pagado por la Gobernación de Antioquia a proveedor | | 1.924 | 1.904 | 2.255 |

la fla hace rteica a los proveedores ubicados en itagüí si no está ubicado en itagüí no le practica, según tablas definido por el municipio de itagui.

*Ordenanza de la Gobernación de Antioquia.
*Sujeto Activo. Gobernación de Ant.
*Sujeto Pasivo. Contratistas-proveedores
*Tener en cuenta las excepciones en convenios y contratos interadministrativos.

Paso 7

**Análisis estadístico cotizaciones estudios de mercado**

| Media Aritmética | Mediana | Media Podada | Desviación Estandar |
|---|---|---|---|
| 2.210 | 2.117 | 2.117 | 66 |

Paso 8

**Contabilización del proveedor del pago de la Gobernación de Antioquia**

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Aplicación de Pago | Valor pagado | 1.924 | 1.904 | 2.255 |
| | Menos costos y gastos | (1.852) | (1.852) | (1.852) |
| | Declaración **IVA** generado por pagar a la Dían | - | - | (331) |
| | Subtotal valor efectivo de la operación | 72 | 52 | 72 |
| | Declaracion de **Renta** y Complementarios | (27) | - | (21) |
| | Menos Retenciones en la fuente retenidas x ventas | 52 | (72) | 52 |
| | Total Declaración de **Renta** y Complementarios (a pagar)/ a favor | 24 | (72) | 31 |
| | Menos Declaración de **Renta CREE** | - | - | (7) |
| | Valor efectivo de la operación (utilidad neta) | 97 | 52 | 96 |

Este dato solo es informativo, porque es el impuesto de renta que que paga la persona natural no declarante, que ya ha sido cobrado por medio de la retención en la fuente. No se resta nuevamente.

Paso 9

**Conclusiones**

| Argumento Cualitativo | Argumento Cuantitativo |
|---|---|
| | |



Cuando no se pierde un peso se puede
Antioquia la más educada

# 8 Responsables y partícipes

El Rol técnico es el encargado de realizar en los estudios y documentos previos, la descripción del objeto con las especificaciones técnicas de la necesidad a satisfacer, de manera clara, precisa, concreta y detallada, que le permitan al **Rol logístico como responsable e idóneo, elaborar los estudios de mercado y costos** y todo lo pertinente a ello mencionado en este manual, con la asistencia del equipo de trabajo del proceso contractual.

| Comité asesor y evaluador | | |
|---|---|---|
| **Rol** | **Función** | **Perfil** |
| **Jurídico** | Brindar sus conocimientos jurídicos, en los procesos de contratación. | Abogado titulado |
| **Logístico** | Brindar sus conocimientos administrativos, económicos y financieros, en los procesos de contratación. | Profesional área administrativa |
| **Técnico** | Brindar sus conocimientos técnicos en el objeto materia a contratar. | Profesional con formación técnica en el objeto materia a contratar. |

# 9 Documentos referencia

- Material de Colombia Compra Eficiente
- Manual de Contratación de la Gobernación de Antioquia
- Estatuto Orgánico de Presupuesto del Departamento de Antioquia
- Estatuto Tributario de Colombia
- Plan de Desarrollo Departamental Antioquia la más Educada
- Ordenamiento normativo interno y externo sobre temas relacionados, del orden nacional, departamental y municipal.

# 10 Anexos

## 10.1 Indicadores financieros

| Liquidez | | | |
|---|---|---|---|
| # | Nombre | Interpretación | Fórmula |
| La liquidez permite conocer la capacidad que tiene una empresa para pagar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refiere no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. | | | |
| 1 | **Capital de trabajo** | Una compañía que tenga un capital de trabajo adecuado está en capacidad de pagar sus compromisos a su vencimiento y al mismo tiempo satisfacer contingencias e incertidumbres. Un capital de trabajo insuficiente es la causa principal de morosidad en pagos y, lo que es peor, de serias dificultades financieras. | Activo Corriente - Pasivo Corriente |
| 2 | **Capital neto de trabajo** | Es la diferencia obtenida al comparar el total de activos corrientes, sin incluir el inventario en una fecha determinada, con el total de pasivos, también circulantes o de corto plazo. El resultado de dicha comparación señala los recursos con los cuales la empresa atiende sus actividades operacionales y financieras, sin tener que acudir a fondos extraordinarios. | $\frac{\text{Activo Corriente-Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$ |
| 3 | **Razón corriente o Índice de solvencia** | Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo.<br>Al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente, conocemos cuantos activos corrientes tendremos para respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo.<br>Entre más alto (mayor a 1) sea el resultado, más solvente es la empresa. | $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ |
| 4 | **Prueba ácida** | Mide con mayor severidad el grado de liquidez de las empresas ya que, en algunas circunstancias, los inventarios y otros activos a corto plazo pueden ser difíciles de liquidar. | $\frac{\text{(Disponible + Inversiones Temporales + Deudores)}}{\text{Pasivo Corriente}}$ |
| 5 | **Pasivo corriente / inventarios** | En términos porcentuales, muestra que tanto depende la cancelación del pasivo corriente de la venta de inventarios. | $\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Inventarios}}$ |

## Rentabilidad

Pretende medir el nivel o grado de rentabilidad que obtiene la empresa, ya sea con respecto a las ventas, con respecto al monto de los activos de la empresa o respecto al capital aportado por los socios.

| # | Nombre | Interpretación | Fórmula |
|---|---|---|---|
| 1 | **Rentabilidad bruta** | El margen bruto de utilidad refleja la capacidad de la empresa en la generación de utilidades antes de gastos de administración y ventas, otros ingresos y egresos e impuestos. Al compararlo con estándares financieros de su actividad, puede reflejar compras o costos laborales excesivos. | $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$ |
| 2 | **Rentabilidad operacional** | Refleja la rentabilidad de la compañía en el desarrollo de su objeto social, indicando si el negocio es o no lucrativo independientemente de ingresos y egresos generados por actividades no directamente relacionadas con este. | $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$ |
| 3 | **Rentabilidad Neta** | Mide la rentabilidad después de impuestos de todas las actividades de la empresa, independientemente de si corresponden al desarrollo de su objeto social. | $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$ |
| 4 | **Rentabilidad del patrimonio** | Muestra la rentabilidad de la inversión de los socios o accionistas. | $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Líquido}}$ |
| 5 | **Rentabilidad del activo total** | Muestra la capacidad del activo en la generación de utilidades. | $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$ |

## Endeudamiento

Para indicadores de endeudamiento, el cuartil superior tipifica una situación de alto endeudamiento, mientras que el inferior tipifica un bajo nivel de endeudamiento. Esto quiere decir que, al contrario de lo encontrado en otros grupos de indicadores, las empresas de mayor riesgo se encuentran tipificadas por el cuartil superior. Permiten identificar el grado de endeudamiento que tiene la empresa y su capacidad para asumir sus pasivos.

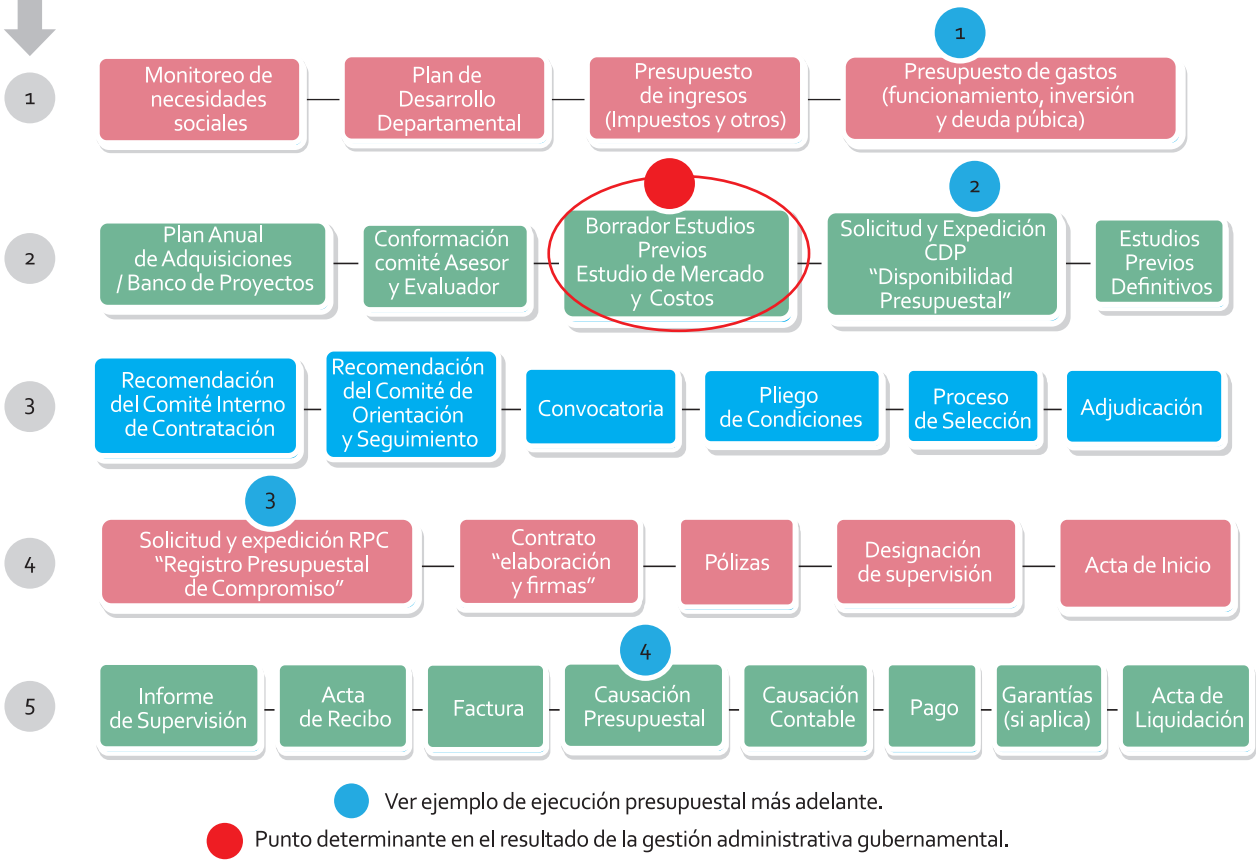
| # | Nombre | Interpretación | Fórmula |
|---|---|---|---|
| 1 | **Patrimonio neto** | Es una medida más conservadora del Patrimonio Líquido ya que puede darse el caso de que este haya sido inflado por valorizaciones sin sustentación real. | Patrimonio Líquido - Valorizaciones |
| 2 | **Nivel de endeudamiento** | Corresponde al grado de apalancamiento utilizado e indica la participación de los acreedores sobre los activos de la compañía. | $\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$ |
| 3 | **Endeudamiento sin valorizaciones** | Similar al indicador anterior, es más conservador ya que del valor del activo se resta la intangibilidad de las valorizaciones. | $\frac{\text{Total Pasivo}}{(\text{Total Activo} - \text{Valorizaciones})}$ |
| 4 | **Activos fijos/ patrimonio líquido** | Entre mayor sea este porcentaje más vulnerable será la compañía a imprevistos y cambios inesperados en el entorno económico. Los recursos de la empresa están congelados en maquinaria y equipo y el margen de generación de capital de trabajo se estrecha demasiado para la realización de sus actividades diarias. | $\frac{\text{Activos Fijos}}{\text{Patrimonio Líquido}}$ |
| 5 | **Concentración endeudamiento corto plazo** | Indica el porcentaje de los pasivos que deben ser asumidos a corto plazo. | $\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$ |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 6 | **Endeudamiento /ventas** | Medida adicional del nivel de endeudamiento que tiene la empresa. Si se compara con los estándares de la actividad a la que pertenece, indica la proporcionalidad de su nivel de endeudamiento a su nivel de ventas. | $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Ventas Netas}}$ |
| 7 | **Carga gastos no operacionales /ventas** | Indica el porcentaje de los ingresos anuales dedicados al cubrimiento de gastos no operacionales. | $\frac{\text{Gastos no Operacionales}}{\text{Ventas Netas}}$ |
| 8 | **Endeudamiento financiero / ventas** | Indica a que porcentaje de las ventas equivalen las obligaciones financieras a corto y largo plazo con entidades financieras. | $\frac{\text{Obligaciones Financieras}}{\text{Ventas Netas}}$ |

## Actividad

| # | Nombre | Interpretación | Fórmula |
|---|---|---|---|
| 1 | **Rotación del patrimonio líquido** | Muestra el volumen de ventas generado por la inversión realizada por los accionistas. | $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Patrimonio Líquido}}$ |
| 2 | **Rotación del activo total** | Corresponde al volumen de ventas generado por el activo total. | $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$ |
| 3 | **Rotación del capital de trabajo** | Corresponde al volumen de ventas generado por el capital de trabajo y debe ser utilizado conjuntamente con el indicador de Rotación del Activo Total. Una alta rotación puede indicar un volumen de ventas excesivo para el nivel de inversión en la empresa. Puede también indicar que la empresa depende excesivamente del crédito recibido de proveedores o entidades financieras para financiar sus fondos de operación. | $\frac{\text{Ventas Netas}}{(\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente})}$ |
| 4 | **Rotación de cartera** | Establece el número de veces que las cuentas por cobrar rotan en el transcurso de un año y refleja la calidad de la cartera de una empresa. | $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar Clientes}}$ |
| 5 | **Periodo de cobro** | De uso similar al índice anterior, refleja el número de días utilizados por la empresa en recaudar su cartera. | $\frac{\text{Cuentas por cobrar clientes} \times 365}{\text{Ventas Netas}}$ |
| 6 | **Rotación inventarios** | Días requeridos para que la empresa convierta sus inventarios en cuentas por cobrar o efectivo. | $\frac{\text{Inventarios} \times 365}{\text{Costo de Ventas}}$ |
| 7 | **Ciclo operacional** | Refleja el número de días que requiere la compañía para convertir sus inventarios en efectivo. Es la suma del número de días requeridos para rotar el inventario y el periodo de cobro. | $\frac{\text{Inventarios} \times 365}{\text{costo de ventas}} + \frac{\text{cuentas por cobrar clientes} \times 365}{\text{Ventas Netas}}$ |
| 8 | **Periodo de pago a proveedores** | Es indicativo del número de días utilizados por la empresa en pagar a sus proveedores y de mayor utilidad si se utiliza en comparación con los estándares del sector en la medida en que el costo de ventas no está compuesto únicamente por compras a crédito a proveedores. | $\frac{\text{Cuentas por Pagar a Proveedores} \times 365}{\text{Costo de Ventas}}$ |

# 10.2 Ciclo Administrativo de la Gestión Pública




Ver ejemplo de ejecución presupuestal más adelante.

Punto determinante en el resultado de la gestión administrativa gubernamental.



Cuando no se pierde un peso se puede
Antioquia la más educada

# 10.3 Generalidades de presupuesto

**¿QUÉ ES?**
El presupuesto es la expresión cuantitativa del Plan de Desarrollo Departamental y una ayuda a su coordinación y ejecución.

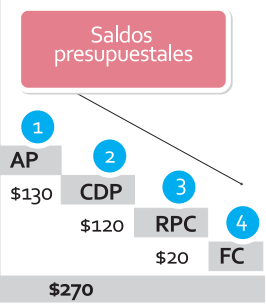
**¿PARA QUÉ?**
Para administrar eficientemente los recursos públicos (ingresos, gastos e inversión) de la Gobernación de Antioquia.

**¿CÓMO?**
Con las disposiciones del orden legal: Ordenanzas, Decretos y Resoluciones.

**Siglas para comprender ejemplo de ejecución presupuestal**

| | | | |
|---|---|---|---|
| **AP** | Apropiación Presupuestal | Presupuesto aprobado por Asamblea Departamental | Saldo inicial de la apropiación presupuestal |
| **CDP** | Certificado de Disponibilidad Presupuestal | Fondos en el concepto y valor | Disminuye el saldo inicial de la AP |
| **RPC** | Registro Presupuestal de Compromiso | Fondos a un proveedor específico | Disminuye el valor del CDP |
| **FC** | Causación Presupuestal | Facturas por pagar a proveedor | Disminuye el valor del RPC |
| **PE** | Presupuesto Ejecutado | Pagos de Tesorería | Disminuye el valor de las Cuentas por pagar FC |
| **AD** | Adición Presupuestal | Aumenta el valor del presupuesto inicial aprobado | Aumenta el valor de la AP |
| **RD** | Reducción Presupuestal | Reduce el valor del presupuesto inicial aprobado | Disminuye el valor de la AP |
| **TRP** | Modificaciones Presupuestales | Traslada fondos entre los rubros presupuestales y centros de costos | Efecto cero (0) |
| **VF** | Vigencia Futura | Aprobación anticipada de presupuesto de siguientes vigencias | Disminuye el saldo inicial de la apropiación presupuestal de la siguiente vigencia AP |

| | Ejecución Presupuestal | |
|---|---|---|
| = | Apropiación presupuestal inicial de gastos | $500 |
| + | Adiciones (AD) | $150 |
| - | Reducciones (RD) | ($100) |
| + | Traslados aumento valor del rubro presupuestal | $70 |
| - | Traslados disminuye valor del rubro presupuestal | ($70) |
| = | Apropiación presupuestal disponible ajustado | $550 |
| - | Certificados de disponibilidad presupuestal (CDP) | ($420) |
| - | Registros presupuestales (RPC) | ($300) |
| - | Causación presupuestal – Facturas (cuentas por pagar) | ($280) |
| = | Saldo pendiente por ejecutar a nivel de (AP, CDP, RPC) | $270 |



# 10.4 Generalidades tributarias

Los tributos son asumidos por el sujeto pasivo, según las disposiciones legales establecidas para ello y administrados por el sujeto activo.

**Sujeto Activo**

Es el Estado como acreedor de la prestación pecuniaria que se deriva de la realización del hecho generador.

(El Estado tiene la facultad y poder de imponer cobros para sostener los gastos públicos).

**Sujeto Pasivo**

A quien se le atribuye la realización del hecho impositivo de la obligación tributaria. (Es la persona natural o jurídica como responsable de sostener el funcionamiento del Estado).

**Sujeto Pasivo**

**Contribuyente**

Son todas las personas naturales (colombianas o extranjeras, residentes o no residentes) y las personas jurídicas (nacionales o extranjeras) con excepción de las consideradas No contribuyentes.

**Declarante**

Personas naturales y jurídicas (nacionales y Extranjeros, residentes y no residentes) que cumplen con los requisitos señalados para declarar.

**No Contribuyente**

Son todas las personas naturales y las entidades personas jurídicas señaladas por la Ley como no contribuyentes del impuesto.

**No Declarante**

Personas naturales y jurídicas (nacionales y Extranjeros, residentes y no residentes), que cumplen con los requisitos señalados en la norma tributaria para estar exonerados de declarar.

# 10.5 Fuentes de información

| Uso | Fuente |
|---|---|
| SECOP<br>Consulta histórica, reciente o actual de la contratación pública. | www.contratos.gov.co/puc/buscador.html |
| Indicadores Financieros | http://www.byington.net/estandares/index.php?accion=guia<br>http://incp.org.co/Site/2012/agenda/2012.pdf |
| Estándares Financieros | http://www.byington.net/estandares/?accion=indice |
| SIREM:<br>Consulta de estado de estado financieros de empresas y actividades económicas. | http://www.supersociedades.gov.co/asuntos-economicos-y-contables/estudios-y-supervision-por-riesgos/SIREM/Paginas/default.aspx |
| IPC: Inflación | http://es.wikipedia.org/wiki/Inflaci%C3%B3n |
| SMLMV : Variación del Salario Mínimo Legal Vigente en Colombia. | http://obiee.banrep.gov.co/analytics/saw.dll?Go&Path=/shared/Consulta%20Series%20Estadisticas%20desde%20Excel/1.%20Salarios/1.1%20Salario%20minimo%20legal%20en%20Colombia/1.1.1%20Serie%20historica&Options=rdf&NQUser=salarios&NQPassword=salarios&lang=es |
| Dólar: Tasa de Cambio | http://banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-tasa-cambio<br>http://dolarhoy.com.co/<br>http://dolar.wilkinsonpc.com.co/ |
| CIIU:<br>Clasificación del DANE, consulta para identificar el sector económico. | https://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIIU_Rev4ac.pdf |
| Sectores económicos | www.banrep.gov.co/economia/estad4_htm |
| Comportamiento del dólar | ttp://www.portafolio.co/indicadores/monedas |
| Bibliografía | Texto universitario de:<br>• Costos para Administradores y Dirigentes de Cristóbal del Río González y Cristóbal del Río Sánchez.<br>• Presupuestos empresariales de Carlos Augusto Rincón Soto.<br>• Principios de Mercadeo de Alberto Cespedes Saez |