

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL CAUCA

CENTRO AGROPECUARIO

ANALISIS DEL SECTOR ARRENDAMIENTOS DE INMUEBLES 2019 CONTRATACION DIRECTA

El servicio nacional de aprendizaje SENA Centro Agropecuario Regional Cauca, dando cumplimiento al Capítulo VI, Art.15 del Decreto 1510 de 2013 que establece: “Deber de análisis de las Entidades Estatales. La Entidad Estatal debe hacer durante la etapa de planeación el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y de análisis de riesgo. La Entidad Estatal debe dejar constancia de este análisis en los Documentos del Proceso”, y en aplicación al manual o guía expedido por Colombia Compra Eficiente para la elaboración de los estudios del sector en materia de contratación directa, se establece el siguiente análisis del sector dejándose claro que: “No será necesario que la Entidad Estatal haga un estudio de la oferta y la demanda del sector de la prestación de servicios con particularidades sobre tipos, precios, calidades y cantidades de la oferta y la demanda”.

1. PERSPECTIVA LEGAL

Teniendo en cuenta que con la contratación pública se busca el cumplimiento de los fines estatales, es imperioso que las entidades públicas cuenten con instrumentos que les faculten lograr la selección adecuada de los contratistas que les permitirán la consecución de los mismos. Por ello, el propio Estado ha expedido diferentes normas buscando dotar a las entidades con herramientas que permitan dicha selección idónea. Con la Ley 80 de 1993 se dotó a las entidades de la estructura general y los principios de la contratación estatal. Ahora, con la modificación a la Ley 80 de 1993, a través de la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1510 de 2013, se pretende la reducción de costos del proceso contractual y con ello el procedimiento de selección elaborado sobre la base de los principios que rigen la contratación pública, en búsqueda del cumplimiento de los fines estatales.

El artículo 83 del Decreto 1510 de 2013, prevé: “Artículo 83. Arrendamiento de bienes inmuebles. Las entidades estatales pueden alquilar o arrendar inmuebles mediante contratación directa para lo cual deben seguir las siguientes reglas: 1. Verificar las condiciones del mercado inmobiliario en la ciudad en la que la entidad estatal requiere el inmueble.

2. Analizar y comparar las condiciones de los bienes inmuebles que satisfacen las necesidades identificadas y las opciones de arrendamiento, análisis que deberá tener en cuenta los principios y objetivos del sistema de compra y contratación pública.”

Se definió por la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1510 de 2013, los estudios previos como aquellos encaminados a establecer la conveniencia y oportunidad de la contratación, determinar las especificaciones técnicas y el valor del bien o servicio, y analizar los riesgos en los que incurrirá la entidad al contratar.

El Centro Agropecuario - SENA Regional Cauca se dispone entregar a título de arrendamiento a un particular, un local tipo cafetería – restaurante, ubicado en el sector de La Granja, Centro

Agropecuario SENA Regional Cauca, Carrera 9 No. 71N-60, Barrio El Placer, de la ciudad de Popayán, Cauca, destinado para el servicio de cafetería y restaurante, por la modalidad de contratación Directa para ser utilizado con tal fin.

2. PERSPECTIVA COMERCIAL

Luego de la relativa desaceleración que se había dado en la inflación de arrendamientos a finales de 2016, en febrero la inflación volvió a repuntar con un crecimiento del 4.1%, explicado, principalmente, por la inflación en los arrendamientos de Bogotá y Bucaramanga.

Las ciudades con un menor incremento en el precio de los arrendamientos son Cali y Cartagena con tasas de crecimiento del 3.4% y 3.0%, respectivamente. De acuerdo con el Dane, a nivel nacional, el grupo de ingresos altos continúa siendo el que registra una mayor inflación en arrendamientos (6.2%), donde se destaca Bogotá con un crecimiento en el precio de los arrendamientos de este grupo del orden del 8.3% anual.

La estabilidad de los principales indicadores del comportamiento del sector, como son el PIB, el empleo, los precios de los servicios habitacionales, entre otros. "Esto es consecuencia de la relación del sector con la circulación del stock de edificaciones, principalmente el de tipo residencial que actualmente asciende a 10 millones de unidades. Esta importante dimensión, deriva en una alta diversidad de servicios (compra, venta, arrendamiento, etc.) lo cual en todos los frentes de la actividad inmobiliaria genera valor agregado.

La estabilidad económica de los servicios inmobiliarios y de alquiler de vivienda, según destacó la Presidenta de Fedelonjas, le permitirá seguir siendo uno de los de más generación de empleo.

La actividad inmobiliaria genera en el total Nacional un aproximado de 1,3 millones de empleos con un comportamiento estable en los últimos cinco años que ronda los 1,1 millones de empleos. El buen momento que pasa el sector de la construcción también se ha visto reflejado en el mercado de vivienda usada en todo el país.

Esta cifra muestra que el sector inmobiliario es sólido, y que si se mantienen las condiciones actuales, tiene un futuro importante debido a que desempeña un papel estratégico en la consolidación del desarrollo económico y social del país.

ANALISIS DE LA DEMANDA De acuerdo con la clasificación de los sectores económicos existentes, para el caso de los arrendamientos, en Colombia cuenta con un potencial de crecimiento enorme, por ello se ha convertido en una de las mayores apuestas comerciales para el país. Actualmente se están llevando a cabo iniciativas para explorar nuevas oportunidades y mercados, mejorando las políticas del sector y así ampliar la oferta. Las estadísticas de estos inmuebles hacen parte de un Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) son de gran importancia para la economía local y regional porque generan valor agregado y mejoran las condiciones de empleo para las regiones, son fuente de crecimiento económico, riqueza y bienestar para los pobladores. Estas condiciones permiten que exista un desarrollo económico y social que son la base para la promoción del desarrollo humano.

A diferencia de los que muchos creen, el incremento del canon de arrendamiento para inmuebles de uso comercial no está regulado por la ley, una situación que preocupa enormemente a los

arrendatarios de oficinas, locales y bodegas, que cada año se ven enfrentados a pagar aumentos excesivos que superan la meta de inflación proyectada por el Banco de la República.

Mientras que los contratos de arrendamiento de vivienda están regulados por la Ley 820 de 2003, los contratos de arriendo comercial, se fijan teniendo en cuenta el Código de Comercio y el Civil, normas que establecen respecto al aumento del canon, una libertad contractual, esto quiere decir que las partes (arrendador y arrendatario) pueden fijar el aumento que quieran en el contrato. Asimismo, el arrendador y el arrendatario pueden acordar en el contrato el incremento del canon de arrendamiento por periodos de tiempo inferiores o superiores a 1 año. Por ejemplo, cada 6 meses o cada 2 años, y debe quedar por escrito cada cuanto se va hacer la renovación del mismo. La duración más generalizada para contratos de alquiler de locales comerciales es de 5 años, pero es recomendable que sea de 2 años renovables como mínimo, además el arrendatario tiene derecho a que una vez culminado el contrato de arrendamiento el arrendador le renueve el contrato, esta medida es una protección especial que establece la ley para que el propietario del local no despoje al inquilino que ya tiene un negocio reconocido y acreditado. De acuerdo con el Código de Comercio la renovación del contrato de arrendamiento se establece teniendo en cuenta lo siguiente: artículo 520 del Código de Comercio: “El empresario que a título de arrendamiento haya ocupado no menos de dos años consecutivos un inmueble con un mismo establecimiento de comercio, tendrá derecho a la renovación del contrato al vencimiento del mismo, salvo en los siguientes casos:

- 1) Cuando el arrendatario haya incumplido el contrato.
- 2) Cuando el propietario necesite los inmuebles para su propia habitación o para un establecimiento suyo destinado a una empresa sustancialmente distinta de la que tuviere el arrendatario.
- 3) Cuando el inmueble deba ser reconstruido, o reparado con obras necesarias que no puedan ejecutarse sin la entrega o desocupación, o demolido por su estado de ruina o para la construcción de una obra nueva.” En el caso de que se den los numerales 2 y 3 el arrendador deberá informar al arrendatario con mínimo 6 meses de anticipación que necesita el inmueble, según el artículo 520 del Código de Comercio. La ley solo obliga a renovar el contrato, más no a mantener las condiciones pactadas desde un comienzo.

El artículo 83 del Decreto 1510 de 2013, prevé que al tratarse de un “Contrato de Arrendamiento de Bien Inmueble”, la ley permite que se contrate por la modalidad de Contratación Directa, con una sola oferta se contrate. No se requiere contar con varias ofertas para ello. En este caso el Ordenador del Gasto deberá dejar constancia escrita.

El canon de arrendamiento para la vigencia de 2017 fue de \$ 170.000 por mes, el cual será ajustado de acuerdo con el incremento del IPC para 2018.

ANALISIS DE LA OFERTA. El tamaño del stock habitacional en Colombia no corresponde al tamaño poblacional. La formación anual de hogares actualmente en Colombia es de aproximadamente 285.000, mientras que la producción de vivienda anual es de 150.000. 55 Lo anterior permite afirmar que esta última cifra tan solo sufre el 52% de la demanda de vivienda de los hogares nuevos, por lo cual 135.000 hogares se suman de forma anual al déficit cuantitativo, estimado en el censo del 2005 en 1.307.757 y el cualitativo de 2.520.298 hogares.⁵⁶ Es relevante mencionar y

hacer énfasis en que “la mayor parte de las necesidades habitacionales de los hogares se atienden con los servicios generados por el stock de vivienda constituido históricamente”⁵⁷. Es decir, los hogares compran vivienda, arriendan, subarriendan, construyen, compran lotes, redensifican, remodelan, etc. En otras palabras, la demanda crece mucho y el stock es relativamente bajo y crece poco con relación al tamaño poblacional. Por consiguiente, la generación de oferta por parte directa de los hogares es una constante en Colombia.

Como consecuencia de lo anterior, se puede rescatar que la producción de la vivienda es insuficiente y que esta situación da origen al arrendamiento y a la construcción de asentamientos precarios, siendo estos uno de los fenómenos comprendidos en los Objetivos de Desarrollo del Milenio, ya que es una expresión del no posible acceso a la vivienda formal.

Como primer antecedente que perfila el mercado de arrendamiento a nivel nacional y de las ciudades objeto de estudio cabe observar que este es eminentemente urbano. En este sentido, al hecho de que la proporción de hogares residente en el área rural del país es de apenas el 22,3% (DANE, 2005a), hay que agregar que tan sólo el 11,7% de estos vive en arriendo (equivalente al 2,6% del total de hogares a nivel nacional). Si se observa de manera específica la tenencia en arriendo, mientras el 91,7% del total nacional de hogares arrendatarios se localiza en el área urbana, el 8,3% lo hace en el área rural.

Como ilustración de esta característica del mercado de arrendamientos, cabe observar que a nivel nacional el registro de hogares arrendatarios adquiere mayor incidencia o peso relativo en los estratos socioeconómicos dos (2) a cuatro (4). Específicamente, dentro de la población de hogares arrendatarios, siete de cada 10 se encuentran localizados en estratos dos y tres.

En Colombia el stock habitacional y la producción de unidades nuevas están rezagados con relación al tamaño de su población. Esto se puede verificar analizando la relación del número de viviendas del stock y la producción de vivienda por cada 1.000 habitantes. Los efectos de este desequilibrio se evidencian, entre otras cosas, en dos procesos que han actuado como compensadores de la demanda de servicios habitacionales en Colombia.

En primer lugar, en el incremento constante de la partes, casos en los cuales, en virtud de la “plena confianza”, se omite la fijación de acuerdos respecto de la ocupación del inmueble. En otros casos involucra también subarriendo, cesiones de contrato, etc. 13 proporción de arrendatarios a nivel nacional y de las principales ciudades, como lo muestra la información consignada en este documento. 5 En segundo término, pero no menos importante, en el mantenimiento de la dinámica de la producción no formal de vivienda.

Este origen de los oferentes lleva a que el arrendador no opere con racionalidad de inversionista, pues interviene en este mercado como un pequeño agente mercantil, con el objetivo de generar ingresos complementarios para el hogar propietario. El escenario de mercado se complementa con una intermediación inmobiliaria especializada muy baja y concentrada en segmentos de precios medio altos y altos.

En lo que respecta a arrendamientos de espacios de cafeterías en las entidades del estado, que ofrezcan el servicio a funcionarios, visitantes y en el caso del SENA aprendices, la mayoría de entidades del estado contratan con terceros que resulten idóneos en capacidad de servicio y experiencia, para atender sus necesidades. Para ello se establecen una serie de requisitos legales,

de salud e higiene y técnicos, que en el caso del SENA están consignados en la guía técnica GTH-G-003 **Guía Técnica con lineamientos para restaurantes y cafeterías**, de obligatorio cumplimiento.

A través de la **Guía Técnica** se establecen las exigencias técnicas que se deben incorporar en los estudios previos como en las minutas de contratación para el suministro de alimentos y prestación del servicio de cafetería y/o restaurante, y facilita al interventor o supervisor realizar la tarea de seguimiento, monitoreo y vigilancia en el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

3. PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL

El SENA es un establecimiento público del orden nacional adscrito al Ministerio del Trabajo, encargado de cumplir la función que corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos, ofreciendo y ejecutando la formación profesional integral, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país, como lo establece la Ley 119 de 1994.

El artículo 27 del mismo Decreto 249 de 2004 señala las funciones que deben desarrollar las Subdirecciones de Centro para planear, programar y ejecutar todos los procesos mencionados anteriormente, entre ellas “Administrar y ejecutar los procesos de contratación” del Centro.

Dentro del mapa locativo parte física el Centro Agropecuario - SENA Regional Cauca, se cuenta con un local destinado a prestar el servicio de cafetería y restaurante, el cual se encuentra dotado con los elementos necesarios para su buen funcionamiento, con el fin de satisfacer las necesidades vitales de alimentos, factor esencial para la conveniencia social de los aprendices, servidores administrativos y el público en general, la cual no se encuentra operada directamente por la Centro por lo que se hace necesario entregar en calidad de arrendamiento estas instalaciones, para que un operador externo preste los servicios de cafetería.

Así mismo cabe anotar, que este sitio cuenta con unas herramientas propias de una cafetería, como lo son estufas, estantería, mesas y sillas de plástico, que son de propiedad del SENA y que será entregada en calidad de préstamo de uso al arrendatario, las cuales serán debidamente inventariadas para poder ser entregadas para el uso incluyendo su estado. Así pues el arrendatario deberá de restituirlas una vez se termine el contrato, claro está con el desgaste natural de su buen uso.

Por otro lado, el SENA cuenta con la resolución 452 de 2014 que requiere que para la prestación de los servicios de cafetería se cuente con un comité que vigile y coordine este servicio:

Servicio de Alimentación: Este servicio podrá ser prestado a través de contratación externa o en el marco de la política SENA proveedor SENA, debe tener un comité veedor de la calidad del servicio, los precios y el cumplimiento de las normas de calidad para la manipulación de los alimentos, el balance nutricional, y la pertinencia de los horarios de atención. Para ello, la Subdirección del Centro de Formación garantizará la creación y funcionamiento del comité de cafetería en concordancia con la normatividad vigente sobre la materia, el cual deberá estar integrado como mínimo por el Subdirector de Centro o su delegado, un representante de la coordinación administrativa, un representante de equipo de bienestar y los representantes de los aprendices o dos voceros delegados, quienes se reunirán mensualmente. Se brindarán apoyos de alimentación a aprendices de formación titulada en etapa lectiva con condiciones particulares cuando se identifique que requieren este apoyo nutricional, realizando la convocatoria y selección

de los aprendices que cumplan con los requisitos del estudio socioeconómico. Igualmente aplica para personas en formación complementaria, matriculados en el marco del Decreto 1770 de 2015.

4. PERSPECTIVA TECNICA

Se rige por la norma NTC USNA 006

DEFINICIONES

Para los propósitos de esta norma, se aplican las siguientes definiciones:

1 Área de Servicio al Cliente. Es el área donde el cliente interactúa con los servicios ofrecidos por el establecimiento

2 Áreas de servicio general. Son aéreas de servicios generales los servicios sanitarios, vestieres, áreas para la limpieza y desinfección, depósitos y área administrativa.

3 Área de producción. Es el área donde se realiza la transformación de los alimentos

4 Infraestructura básica. Sistema de instalaciones y servicios necesarios para el funcionamiento de un establecimiento de la industria gastronómica.

5 Establecimiento gastronómico. Establecimiento industrial cuyo objeto es la transformación de alimentos, la venta y la prestación del servicio de alimentos y bebidas preparadas.

6 Industria gastronómica. Industria cuya misión principal es la producción y el servicio de alimentos.

7 Materia prima. Son los componentes esenciales de la producción.

8 Cliente externo. Organización o persona que recibe un servicio y/o producto de la industria gastronómica.

9. Cliente interno. Persona que labora en un establecimiento de la industria gastronómica.

10. Buenas prácticas de manufactura. Principios básicos y prácticas generales de higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte y distribución de alimentos para consumo humano, con el objeto de garantizar que los productos se fabriquen en condiciones sanitarias adecuadas y se minimicen los riesgos de contaminación durante las diferentes etapas de la cadena de producción y servicios.

REQUISITOS GENERALES

Los establecimientos de la industria gastronómica deben cumplir con los siguientes requisitos:

1 El establecimiento gastronómico debe mostrar gestión en lo relacionado con el uso del suelo y demás normativa vigente relacionada con la industria gastronómica. 2 Tener sistemas de extracción para el control de vapores, olores, humos y calor en las áreas requeridos. 3 La edificación debe estar diseñada y construida de manera que proteja los ambientes de producción de manera que impida la entrada de contaminantes así como el ingreso y refugio de plagas y animales. 4 Disponer de áreas para la instalación, operación y mantenimiento de los equipos, así

como para la circulación del personal y el traslado de materiales o productos. 5 Contar con instalaciones, hidráulicas, sanitarias, eléctricas, de gas y otros combustibles, que cumplan con los requerimientos técnicos exigidos por las entidades pertinentes para los establecimientos de la industria gastronómica. 6 Disponer de instalaciones apropiadas para la recolección y almacenamiento de los residuos sólidos y líquidos, conforme a lo estipulado en las normas sanitarias vigentes. Estas instalaciones deben: 6.1 Estar aisladas de los espacios de permanencia del cliente externo. 6.2 Estar ubicadas de forma tal que no generen contaminación en las áreas de producción.

REQUISITOS PARA EL CLIENTE INTERNO En los establecimientos de la industria gastronómica, el espacio para el cliente interno debe permitir la ejecución segura, higiénica y efectiva de sus actividades cumpliendo con la legislación vigente.

SERVICIOS GENERALES Las áreas de servicios generales de los establecimientos de la industria gastronómica, deben cumplir con las especificaciones de materiales anteriormente señaladas. 1 Contarán con servicios sanitarios y vestieres para el personal que labora en el establecimiento, debidamente dotados y separados del área de preparación de los alimentos. 1.1 Estos deben tener desagües en los pisos. 1.2 Deben contar con ventilación ya sea directa o indirecta para la eliminación de olores. 2 Cuando cuenten con áreas para la limpieza y desinfección de los equipos y utensilios de trabajo, éstas deben construirse con materiales resistentes al uso y a la corrosión y ser de fácil limpieza 3 Deben disponer de un tanque de almacenamiento de agua. La construcción y el mantenimiento de dicho tanque se realizarán conforme a lo estipulado en las normas sanitarias vigentes.

REQUISITOS PARA EL CLIENTE EXTERNO Para el cliente externo Los establecimientos de la industria gastronómica definirán sus características físicas según el servicio que deseen prestar, siempre y cuando cumplan con la legislación vigente.

5. PERSPECTIVA DE RIESGOS

Para análisis de riesgos ver Estudios previos, numeral 6.



ABSALON CHARO TOMBÉ

SUBDIRECTOR CENTRO AGROPECUARIO