## ANEXO I

## ANÁLISIS DEL SECTOR

En cumplimiento con lo dispuesto en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, donde se estipula que es deber de las Entidades Estatales realizar 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, el Despacho del SENA Regional Magdalena, realizó el análisis del sector, teniendo en cuenta además lo dispuesto en el literal B de la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector de Colombia Compra Eficiente, el cual señala:

> *"En los Procesos de Contratación de mínima cuantía el alcance del estudio de sector debe ser proporcionado al valor del Proceso de Contratación, la naturaleza del objeto a contratar, el tipo de contrato y a los Riesgos identificados para el Proceso de Contratación.*
>
> *En esta modalidad de selección no es necesario hacer un estudio extensivo de las condiciones generales de los potenciales oferentes, definir su participación en el PIB industrial o estudiar la estructura de los estados financieros de los posibles proveedores y de la industria.*
>
> *En estos casos, es necesario revisar las condiciones particulares de otros Procesos de Contratación similares, acopiar información suficiente de precios, calidad, condiciones y plazos de entrega con otros clientes del proveedor públicos o privados, solicitar información a los proveedores, verificar la idoneidad de los mismos y plasmar tal información en los Documentos del Proceso, siempre con el propósito de que la decisión de negocio sea adecuada y garantice la satisfacción de la necesidad de la Entidad Estatal, cumpliendo los objetivos de eficiencia, eficacia y economía y buscando promover la competencia"*

De conformidad con lo anterior y atendiendo la modalidad de contratación, a continuación, se detalla el análisis del sector:

1. **OBJETO:**

Adquirir a título de compraventa la Dotación de Ropa de trabajo para los Trabajadores Oficiales de la Regional Magdalena.

**CLASIFICACION UNSPSC**
Los bienes o servicios que la entidad pretende adquirir se encuentran identificados en el clasificador de bienes y servicios en los códigos descritos a continuación, el cual se puede verificar en https://www.colombiacompra.gov.co/clasificador-de-bienes-y-Servicios

| Segmento | Familia | Clase | Producto | Descripción |
|---|---|---|---|---|
| 53000000 | 531000000 | 53102100 | 53102102 | Overoles o monos para hombre |
| 53000000 | 531000000 | 53102100 | 53102104 | Overoles o monos para mujer |
| 46000000 | 461800000 | 46181500 | 46181546 | Capa impermeable |
| 53000000 | 53100000 | 53102900 | 53102900 | Prendas de deporte |
| 53000000 | 53100000 | 53101500 | 53101502 | Pantalones largos o cortos o pantalonetas para hombre |

## 2. ASPECTOS GENERALES

### 2.1. Sector económico al que perteneces el objeto:[1] Comercio

Un sector económico es cada una de las partes resultantes de la división de la actividad económica de un país, generalmente, teniendo en cuenta diferentes factores como el valor añadido de los bienes o servicios producidos.

En otras palabras, un sector económico es el conjunto de actividades productivas o comerciales que reúnen una serie de características similares. Es decir, son negocios que cuentan con una naturaleza común.

La actividad productiva de una economía de mercado, conformada por los sectores primario y secundario, se encarga de la producción y transformación de bienes para el consumo final e intermedio; sin embargo, se hace cada vez más importante en cualquier sistema económico que se vean bien complementados con el sector terciario, que brinda servicios como comercio transporte y comunicaciones. Se encarga de impulsar a los sectores productivos a la vez que es impulsado por ellos.[2]

El comercio se puede definir como la *"prestación del servicio de distribución, canalización y venta de todo tipo de bienes tanto, a nivel nacional como internacional".*

La actividad comercial en la economía no puede crecer EFICIENTEMENTE sin un crecimiento paralelo o mayor de la producción de bienes.

La esencia económica del sector servicios en general no es la producción de algo físico sino de intangibles que hacen posible que el aparato productivo siga funcionando. Otra de las funciones importantes del sector terciario es la relación y síntesis de la información de oferta y demanda que ayude a la formación de precios y mantenimiento de un modelo de mercado con información "perfecta".

El tema del comercio interno, a diferencia del comercio internacional, ha sido poco estudiado en Colombia y este hecho hace del estudio un ejercicio necesario para la formulación de políticas públicas tanto a nivel nacional como regional. En un estudio, realizado por el Centro de Investigaciones para el Desarrollo se avanzó en una tipología de empresas ubicadas en seis categorías:

**1**. **Comercio tradicional característico:** compuesto por empresas en su gran mayoría de tamaño pequeño, representantes de un comercio tradicional con bajos niveles de incorporación tecnológica y con ningún poder de negociación en los mercados. Representa el 62% del comercio en Colombia de un total registrado en Confecámaras para el año 2000 de 219.925 establecimientos.

**2**. **Comercio tradicional en expansión:** Aunque participan un buen número de empresas pequeñas, lo característico de este segmento son empresas de tamaño medio. Es un segmento dinámico con tendencias a involucrar rápidamente elementos modernizantes del comercio, como por ejemplo, la venta a crédito y el pago diferido, la cualificación de los acuerdos con proveedores, el cumplimiento, la sistematización de procesos y los cambios en las formas jurídicas de organización. Representa el 32% del comercio en Colombia.

**3**. **Comercio moderno característico:** En este segmento ya se ubican empresas de gran formato y se considera el típico sector moderno del comercio debido a sus estrategias de

---

[1] Javier Sánchez Galán, 13 de febrero, 2016 Sector económico. Recuperado de https://economipedia.com/definiciones/sector.html

[2] Giraldo G. Juan Esteban. (2002, junio 27). El comercio en la economía de Colombia. Recuperado de https://www.gestiopolis.com/el-comercio-en-la-economia-de-colombia/

provisión y competencia, en el sentido de las relaciones sobre elementos de calidad y la búsqueda de productos nuevos para los mercados. Representa el 1% del comercio en Colombia.

**4**. **Comercio moderno en expansión:** Siendo un segmento con empresas del denominado comercio moderno, la particularidad de las empresas allí ubicadas es que han asumido el reto de la apertura económica como un factor de expansión y ampliación de los mercados. Representa el 2% del comercio en Colombia.

**5. Comercio moderno diversificado**: Siendo un segmento de empresas modernas típicas, se identifica con estructuras de comercio minorista bajo el formato de comercio de grandes cadenas de almacenes. Este segmento ha sido tradicionalmente dinámico en la historia del comercio en Colombia, desde la introducción de los formatos de comercio de las Cajas de Compensación. Representa el 2% del comercio en Colombia.

**6. Comercio moderno integrado:** El grupo de empresas del sector comercio que pertenecen a este segmento se caracterizan por la construcción de mecanismos de integración vertical entre eslabones de la cadena producto-consumo. Representa el 1% del comercio en Colombia.

El comercio es un sector líder de la actividad económica ya que juega un rol fundamental de intermediario entre el productor de bienes y el consumidor, y es un importante generador de empleo. El desarrollo de este sector jalona otros sectores de la economía por sus importantes encadenamientos hacia atrás, los cuales se derivan de su interrelación con otros sectores de la economía.[3]

Una amplia literatura se ha enfocado en analizar el tema específico de la interrelación del comercio con los demás sectores de la economía, tanto para países desarrollados como para países en desarrollo. Una de las razones para ello es que su papel en intermediación hace que su dinámica dependa estrechamente del comportamiento del conjunto de la economía, o dicho en otros términos, que cuando a la economía le va bien al sector comercio también le va bien.

El sector comercio representa el eslabón final en la cadena de distribución de los sectores productivos. Específicamente, conecta los sectores productivos con el consumidor final, logrando influir directamente en las ventas de las diferentes industrias del país.

De acuerdo con el DANE, la actividad del comercio la conforman: i) el comercio al por mayor, ii) el comercio al por menor y iii) la venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas. El primero está relacionado con las ventas de bienes o mercancías a los comercios minoristas, usuarios de negocios industriales, comerciales, institucionales u otros, mientras que el segundo se refiere a la venta directamente al consumidor final del producto.

Ahora bien, la actividad comercial se clasifica en: en comercio mayorista y el minorista.

**El comercio mayorista** es un intermediario que se caracteriza por vender a los detallistas, a otros mayoristas o a los fabricantes, pero no al consumidor final. Las compras las efectúa al producto o a otros mayoristas.

**El comercio minorista** compra productos en grandes cantidades a fabricantes o importadores, bien directamente o a través de un mayorista. Sin embargo, vende unidades individuales o pequeñas cantidades al público en general, normalmente, en un espacio físico llamado tienda. También se les llama detallistas.

En el comercio minorista el comprador es el consumidor final, en este caso, el tipo de negocio es denominado Retail. Comprende a aquellos sistemas de distribución de bienes

---

[3] El Sector Comercio en Colombia y el Crédito de Proveedores, octubre de 2019. Recuperado de https://www.repository.fedesarrollo.org.co

y servicios de consumo final o intermedio donde el Estado otorga cierto recurso o privilegio especial para que sea transferido al consumidor o usuario en la medida de su necesidad.

En febrero de 2021 la economía en Colombia se contrajo 3,48 %, en comparación con el mismo periodo del 2020, cuando este índice mostró un crecimiento de 4,53 %, informó el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, Dane.

En el segundo mes del 2021 se hicieron importaciones por US$3.904,2 millones, es decir que estas cayeron un 1,6 %.

Por sectores, el comercio al por mayor y al menor fue el que tuvo la caída más pronunciada con 8,69 %, seguido de las actividades agropecuarias que cayeron 8,49 %. En tercer lugar quedaron las industrias manufactureras que reportaron un declive de 7,32 %.

Adicionalmente, la caída de estos sectores que se dio entre un año y otro no fue lo único que afectó, pues además fueron los que mayor aporte a la caída representaron con -1,8 puntos para el comercio, -1,3 puntos para las manufacturas y -1,1 puntos para el sector agrícola.

Cabe resaltar que a pesar de la caída anual, en el reporte intermensual y que permite ver cambios entre un mes y otro, la economía mostró un impulso, reportando una cifra de 2,52 %, frente a la caída que hubo en enero por los cierres de 1,15 %.

En este sentido, las actividades que mayor repunte mostraron entre enero y febrero de 2022 fueron, en su orden: el comercio, el agro y el sector de información y comunicaciones.

El Despacho de la Dirección de la Regional Magdalena ha identificado la necesidad de Contratar la adquisición de la dotación de ropa de calle para los funcionarios Empleados públicos del SENA Regional Magdalena., en el Sector Textil - Confecciones que comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de textiles y comercialización de productos relacionados con el sector, entre otros; puesto que este las empresas y organizaciones relacionadas con el sector son las adecuadas para el suministro de la dotación que se pretenden adquirir.

El objeto del presente proceso contractual pretende la adquisición de la dotación de Ropa de trabajo para los trabajadores oficiales del SENA Regional Magdalena y Centros de formación adscritos, en cumplimiento con lo establecido en el Artículo 79 de la Convención Colectiva vigente y en la resolución No. 001182 de 2006 expedida por la Dirección General del SENA, “Por la cual se establece el Manual de Ropa de trabajo y Elementos de protección Personal para los Servidores Públicos del SENA”, esto es, la adquisición de los elementos que requiere el trabajador para cumplir de manera adecuada las funciones que realiza en la entidad según los riesgos a que se encuentren expuestos y de acuerdo a la naturaleza del trabajo que realice, contribuyendo así en el empleado a mantener su salud física y mental, y prevenir accidentes y enfermedades profesionales.

La ropa de trabajo es cualquier prenda de vestir utilizada por las personas para reducir su exposición a los riesgos en las actividades laborales que ejercen a diario. La ropa de trabajo y los equipos de protección de casi todas las partes del cuerpo, así como el tipo de equipo utilizado para el trabajo, dependen de la protección que se requiera. Algunas áreas comunes del cuerpo que requieren de la protección del equipo y ropa de trabajo indicada, para lo cual se pueden encontrar diversos ejemplos en el mercado como la protección del cuerpo con vestuario de algodón de perforación, overoles, chaquetas y pantalones impermeables, camisetas a prueba de calor y prendas de alta visibilidad, calzado de seguridad con puntas de acero para la protección de los pies, botas para el agua y calzado antideslizante, además de la protección de las manos con guantes de algodón, cuero, PVC o nitrilo.

A través del tiempo el gobierno nacional ha venido adoptando e implementando normas que velan por la seguridad de las personas durante actividades diarias de trabajo, lo que ha permitido que haya empresas en el mercado local y nacional que comercializan

productos que contribuyen a la seguridad industrial, con productos nacionales y extranjeros, permitiéndole a las entidades y empresas la posibilidad de escoger en el mercado, el material que supla sus necesidades de la mejor forma.

Una de las características más importantes del sector textil – confecciones de Colombia es su integración vertical, que ha permitido la elaboración conjunta de prendas y el cumplimiento de estándares internacionales. No obstante, se pueden encontrar empresas especializadas en distintos productos:

Las propiedades y características de las telas determinan la calidad de las mismas. Son este conjunto de cualidades que permiten evaluar si las telas se adecúan a la línea de producción de las empresas de confecciones. En Brasil la industria de **producción textil,** responsable por la fabricación de tejidos en general, se encuentra reglamentada por las normas de la Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT – características como gramaje, peso, densidad, espesor, tenacidad, ligamento, elasticidad, y otros, están descritas en la cartilla de conservación de telas divulgada por la TexBrasil.

A continuación, le mostramos una selección de las principales características y propiedades de las telas las cuales, si no se encuentran dentro de los parámetros establecidos, afectan el desempeño en las actividades de las empresas de confecciones, actividades estas como el patronaje, tizada y corte.

**Gramaje:** Es la relación de masa por unidad de área. Se expresa en gramos por metro cuadrado. (ABNT NBR 10591 – Materiales textiles – Determinación del gramaje de superficies textiles). La tolerancia, según la norma es de ± 5%

**Gramaje en onzas (oz):** La relación de masa por unidad de área en este caso se expresa en onzas por yarda cuadrada. Para obtenerla se debe dividir entre 33.953 el gramaje en $g/m^2$ (ABNT NBR 10591- Materiales textiles – Determinación del gramaje de superficies textiles). Peso linear = $g/ m^2$ X largo de la tela.

**Peso Linear:** Esta medida se considera muy útil para calcular la longitud de un rollo de tela, sin necesidad de desenrollarlo (ABNT NBR 10591- Materiales textiles – Determinación de gramaje de superficies textiles). Peso linear + $g/ m^2$ x ancho de la tela.

**Ligamento:** Es la forma del entrecruzamiento de los hilos de urdimbre y trama. Entre las telas de ligamento simple se encuentra el tafetán, la sarga y el raso y sus derivados. En las telas especiales se combinan varios ligamentos para obtener efectos especiales. El tipo de ligamento es importante para orientar la forma de costura de la prenda de vestir. (ABNT NBR 12546 – Materiales textiles – Ligamentos fundamentales de telas planas).

**Densidad de los hilos en las telas:** Indica la cantidad de hilos de la urdimbre y la trama por $cm^2$ de tela. Se presenta como hilos/cm en la urdimbre y pasadas/cm en la trama. Un número menor de hilos produce telas más abiertas y frescas, sin embargo, se debe tener en cuenta que estas telas se deshilan con facilidad, en el momento de decidir su uso. (ABNT NBR 10588 – Telas Planas – Determinación de la densidad de los hilos).

**Espesor:** El índice de espesor indica cuán **fina o más gruesa** es la tela. Es una medida importante para determinar la altura a la que se debe colocar el prensatela de las máquinas de coser, para obtener una buena costura. (ABNT NBR 13371 – Materiales textiles – Determinación del espesor).

**Ancho:** Característica importantísima para definir la **tizada de patrones**. El ancho debe ser determinado después de un periodo de descanso de la tela. Según Decreto CONMETRO nº 1 de 1998 la tolerancia es de 2% (ABNT NBR 10589 – Materiales textiles – Determinación del ancho de no telas y telas planas).

**Resistencia a la tracción:** Expresa la fuerza necesaria que la tela soporta hasta su ruptura. La prueba para determinarla se realiza con un dinamómetro, y el resultado es indicativo de la durabilidad de la tela. (ABNT NBR 11912 – Materiales textiles – Determinación de la resistencia a la tracción y alargamiento de telas – tira).

**Alargamiento:** Indica la capacidad de la tela de aumentar su dimensión hasta su rompimiento en el dinamómetro. Este indicador es útil en la confección de cortinas y permite la acomodación de espumas y resortes. (ABNT NBR 11912 – Materiales textiles – Determinación de la resistencia a la tracción y alargamiento de telas planas – tira).

**Elasticidad:** Capacidad de la tela de alterar sus dimensiones mediante una fuerza y retornar al tamaño original (ABNT NBR 12960 – Tela de punto – Determinación de la elasticidad y alargamiento).

**Resistencia al desgarre:** Esta prueba se utiliza para determinar si la tela tiene propensión a abrirse en las costuras al aplicar una fuerza. El dato resultante es bastante importante para definir una costura más densa o de otro tipo. El límite de desgarre en la costura es de 6mm. (ABNT NBR 9925 – Tela plana – determinación de desgarre en una costura estándar).

- **(i) Hilados, tejidos y acabados textiles:** son compañías dedicadas a la preparación de fibras naturales o químicas que van desde el desmonte y cardado de algodón y lana hasta la hilatura y el tejido. También, realizan acabados como el teñido, el estampado, el planchado y el sanforizado (proceso que se realiza para que las telas no encojan).
- **(ii) Tejidos y manufacturas de algodón:** el principal producto de este segmento son los tejidos de algodón crudo, las toallas, los tejidos planos de algodón blanqueados y teñidos y los driles de algodón. En esta categoría se fabrican los tejidos planos y los productos relacionados como el denim, material utilizado para confeccionar jeans.
- (**iii) Tejidos de punto:** a diferencia del tejido plano, cuyo proceso de elaboración se asemeja al de un telar, el tejido de punto se parece al elaborado con dos agujas. Entre los principales tejidos de este subsector se encuentran los tejidos de punto de fibras artificiales o sintéticas, la ropa interior de fibras artificiales para mujer y la calcetería para hombre, entre otros.

Así mismo, la prenda terminada o confeccionada debe tener los siguientes atributos:

| | |
|---|---|
| **CALIDAD DEL MATERIAL** | **CHAFADO O ABRASIÓN**<br>Hace referencia a que la tela de la prenda no haya sido brillada con plancha o por fricción en el proceso de producción. |
| | **TEXTURA (MARRAS, VACIOS, ABERTURAS)**<br>La tela no debe presentar defectos de fabricación ni por mala manipulación |
| | **TONOS**<br>Los tonos de color de tela, hilos, hilazas, forros, materiales e insumos deben coincidir si el diseño es trabajado tono a tono. Si lleva combinaciones deben coordinar los colores. |
| | **MATERIALES**<br>Deben ser presentados materiales de buena calidad, actuales y de moda de acuerdo con el tipo de prenda. |
| | **INSUMOS**<br>Deben ser presentados insumos de buena calidad y que contrasten con el diseño presentado. |
| **DISEÑOS Y ESTILOS PRESENTADOS** | **PATRONAJE**<br>La prenda debe ser elaborada con una buena mordería, correcta aplicación de medidas según diseño, cases de cortes, buena horma teniendo en cuenta los parámetros básicos del patronaje en largos, anchos y contornos de prenda, teniendo en cuenta la tabla de medidas acorde a las dimensiones antropométricas de la Región. |
| | **TALLAJE**<br>La prenda debe conservar las medidas establecidas para cada talla teniendo en cuenta los respectivos desahogos y márgenes de tolerancia. En este caso: Antes de la entrega se debe probar el tallaje. |
| | **APLOME (CORTE)**<br>En este criterio se verifica la buena caída de la prenda en cuanto a cuellos, mangas, cuerpo de prenda, etc. Se verifica que las piezas de la prenda estén bien cortadas y aplomadas respetando el hilo de tela. |

| | |
|---|---|
| | **DIVERSIDAD DE COLORES**<br>Se evalúa que se presente una buena carta de colores y/o materiales a escoger teniendo en cuenta que sean de moda o actualizados. |
| **CALIDAD DE CONFECCIÓN** | **FUSIONADOS**<br>Si la prenda lleva entretelas, se evalúa que sean las adecuadas para cada material, que sean de buena calidad y que estén debidamente pegadas o adheridas a la tela. |
| | **TERMINADOS EXTERNOS**<br>Detalles externos de la prenda, empalmes de cortes, pespuntes, decorados |
| | **TERMINADOS INTERNOS**<br>Detalles internos de la prenda, costuras internas, orillos con filete, forros, dobladillos. |

**Clasificación de la industria**

La estructura productiva de la cadena de algodón – textil – confecciones comienza con el cultivo de algodón y la elaboración de fibras manufacturadas, continúa con la fabricación de la hilaza, el acabado y la confección de prendas, y finaliza con la venta y comercialización del producto terminado. Los eslabones iniciales de la cadena están directamente relacionados con el sector agropecuario, a partir de la demanda de fibras de origen natural como el algodón y la lana, el lino, el yute y el fique, y con la industria petroquímica, de la cual consume fibras sintéticas como el nailon y el poliéster.

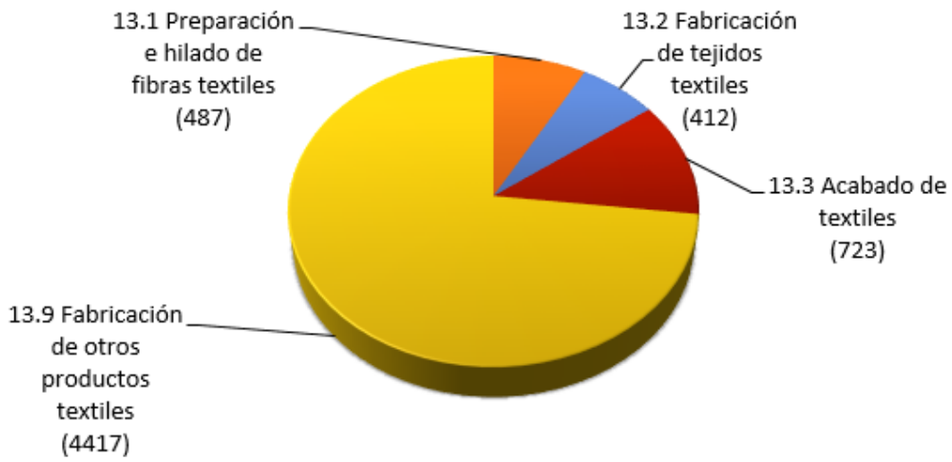
Aunque los productos característicos son los hilados y los tejidos para la confección de prendas de vestir, artículos para el hogar, esta cadena también incluye la producción de fibras técnicas utilizadas por otras industrias como por ejemplo, los textiles para empaque, las fibras para revestimiento, las alfombras y los geotextiles, entre otros. La fabricación de este tipo de productos utiliza como materia prima fibras sintéticas e inorgánicas como el vidrio, el metal, el carbón, la cerámica y el asbesto.

Los procesos intermedios de la cadena son la fabricación de hilos (hilatura), el tejido (plano y de punto) y el teñido y acabado de telas. Del tejido plano se elaboran telas que deberán ser moldeadas y cortadas para confeccionar prendas de vestir. Por su parte, el tejido de punto se realiza simultáneamente con la confección, como es el caso de las medias, las camisetas y los suéteres que son trabajos tubularmente

**Clasificación del sector textil**

Según el Arancel Armonizado de Colombia, la industria textil se clasifica desde el capítulo 50 al 60 de la siguiente manera, 2011:

| | |
|---|---|
| 50 | Seda |
| 51 | Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin |
| 52 | Algodón |
| 53 | Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel |
| 54 | Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial |
| 55 | Fibras sintéticas o artificiales discontinuas |
| 56 | Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería |
| 57 | Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil |
| 58 | Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados |
| 59 | Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil |
| 60 | Tejidos de punto |




**Clasificación del sector confecciones**

Según el Arancel Armonizado de Colombia, la industria de confecciones se clasifica desde el capítulo 61 al 63 de la siguiente manera, 2023.

| | |
|---|---|
| 61 | Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto |
| 62 | Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto |
| 63 | Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos |

**Cadena del sector textil-confección**




FUENTE: Análisis de Comportamiento y Oportunidades del sector Sistema Moda – 2023 SURA

Todos los procesos dentro de la cadena dependen del desarrollo del campo, la agroindustria, la infraestructura, los avances técnicos y tecnológicos, la capacitación de la mano de obra y el diseño de modelos de negocios cada vez más innovadores. De modo que, el sector en su conjunto tenga la capacidad de competir en un mercado cada vez más exigente; con consumidores más informados, conscientes de sus necesidades, demandantes y selectivos; tendencias y modas cada vez con mayor rotación; competidores extranjeros con menores precios y mayor capacidad de producción, derivados en parte, por la mano de obra barata, menores regulaciones ambientales y mayores ayudas gubernamentales.

A lo largo de la cadena se identifican, principalmente, la utilización de tres modelos productivos y de negocio: la maquila, paquete completo (full-package) y marca propia8. Los diferentes modelos de producción son utilizados en mayor o menor medida dependiendo de la actividad económica en los que se aplique, sea textil o confección, y donde ésta se realice, su ubicación geográfica, y la dinámica empresarial predominante. Como lo reflejan los resultados arrojados por la encuesta realizada por Inxemoda (2012) en diferentes lugares del país con vocación productiva en el sector textil-confección. Mientras en el Eje Cafetero el 90,3% de la producción textil se realiza bajo un modelo de maquila, en Medellín y los municipios cercanos sólo alcanza el 0.3%. Situación contraria se presenta en el sector confección, mientras en el Eje Cafetero sólo el 2.0% de la producción es realizado bajo este modelo en Medellín se realiza el 29.4%.

## 2.2. Aspectos económicos del sector

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane), indicó que el déficit comercial de Colombia en el primer mes del año ( Enero) alcanzó los US$1.704,9 millones, de acuerdo con las cifras también reportadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian).

Así, en el primer mes del año en curso las importaciones sumaron US$5.486,5 millones, mientras que las exportaciones fueron de US$3.781,6 millones, lo que arroja el déficit mencionado de US$1.704,9 millones.

En el mismo mes de 2021, el déficit comercial alcanzó los US$986,9 millones, luego de sumar US$3.597,9 millones en importaciones y otros US$2.610,9 millones en exportaciones.

En enero de 2022 las importaciones colombianas crecieron 58,3% tras alcanzar US$6.050,6 millones frente los US$3.822 millones en el mismo mes en 2021. Así, las compras de la división de combustibles crecieron 110,3%, seguidas de las categorías de manufacturas (59,5%) y agropecuarios y alimentos (27,4%).

Dentro de la categoría de combustibles, los productos que más contribuyeron al aumento fueron petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos (115,1%), que aportaron 88,5 puntos porcentuales a la variación total del grupo.

En enero de 2023, las importaciones de Colombia originarias de China participaron con 29,1% del total de las importaciones; le siguieron las compras externas desde Estados Unidos (23,6%), Brasil (5,8%), México (4,7%), Francia (3,8%), Alemania (3%) e India (1,5%).

En este período crecieron 73% las importaciones de computadores portátiles desde el gigante asiático.

Así las cosas, el déficit comercial entre Bogotá y Moscú creció 453,14% entre enero de 2022 y el mismo mes de 2021. En el primer mes del año en curso el desbalance sumó US$49,8 millones al comparar las importaciones con valor de US$63,2 millones y las exportaciones por US$13,4 millones.

Por otro lado, entre enero de 2022 y 2023, el déficit comercial de la relación comercial entre Bogotá y Kiev creció en 608,76%. En el primer mes del año actual, el desbalance sumó US$12,9 millones luego de registrar importaciones por US$29,2 millones y exportaciones por US$16,3 millones.

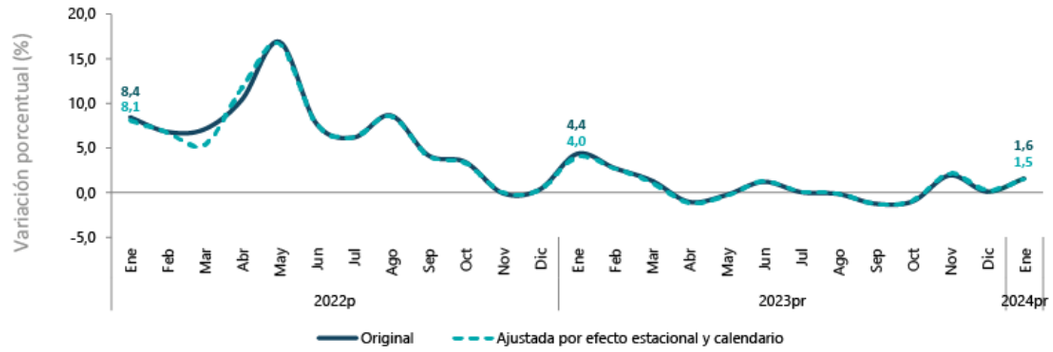
Esta es la evolución del Indicador por Sectores de la Economía, desde enero del año pasado hasta hoy:

ISE, por actividad económica enero 2022-2023

**(ISE)** Indicador de Seguimiento a la Economía

Tasa de crecimiento anual - Serie original y serie ajustada por efecto estacional y calendario

2022[p] - 2024[pr] (enero)




Para el mes de Enero de 2024[pr] el ISE en su serie original, se ubicó en 114,39, lo que representó un crecimiento de 1,60% respecto al mes de enero de 2023.[pr](112,59).

Las ventajas para la industria textil, confección, diseño y moda son amplias si se tiene en cuenta que Colombia es reconocida internacionalmente por la calidad de su materia prima, mano de obra calificada, diseño e innovación. En este sentido, Proexport ha identificado productos como ropa de control, vestidos de baño, ropa interior, jeans, calcetería, uniformes, manufacturas de cuero, calzado, joyería y bisutería, tienen un importante potencial en el mercado europeo.

La industria textil y confección en Colombia cuenta con más de 100 años de experiencia y una cadena de producción consolidada y experimentada. El sector representa el 8% del PIB manufacturero y el 3% del PIB nacional, constituye más del 5% del total de exportaciones del país. Colombia es reconocida internacionalmente como un país innovador de productos y procesos con un talento humano competitivo a nivel internacional que aporta valor agregado al sistema moda. Convirtiéndose en un polo transformador, en un proveedor de productos de alto calidad especializados y logrando obtener marcas propias. El sector significa más del 5% del total de las exportaciones del país y más del 20% del total de la población es ocupada en el sector manufacturero Un sector consolidado con un importante crecimiento; sector prioritario para el país impulsado por el Programa de Transformación Productiva, alianza público-privada que trabaja por la consolidación del sistema moda colombiano como un sector de talla mundial. A lo largo de la última década, la producción del sistema moda colombiano alcanza una tasa compuesta anual del 9,4%, ubicándose como segundo país en la región después de Brasil que participa con el 13%. La creciente demanda de textiles, las importaciones de esta categoría aumentaron a una tasa del 49% entre 2010 y 2012, para suplir los requerimientos del mercado local y oferta exportable de bienes terminados hacia principales socios comerciales como Estados Unidos, México y Ecuador.

De acuerdo al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo; Colombia en su sector textil y de la confección; es un polo de producción y destacado HUB logístico en las Américas 13 Tratados de Libre Comercio que ofrecen beneficios arancelarios y estabilidad para Página 3 de 53 las inversiones a largo plazo. Posibilidad de acceso preferencial a más de 1.500 millones de consumidores gracias a la ubicación geográfica del país y a los Tratados de Libre Comercio que se tiene con países de la Comunidad Andina, Nafta, Mercosur, Estados Unidos, Unión Europea, Triángulo Norte y Canadá.

Colombia cuenta con localización competitiva, con fácil acceso a los mercados mundiales, 10 acuerdos internacionales de inversión con Colombia. Incluyen acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones. Competitividad en acceso al mercado norteamericano a costos logísticos en promedio 3 veces más bajos que los que se incurren desde China.

El sector en los últimos 10 años reporta una dinámica de crecimiento en sus exportaciones a una tasa anual del 8,4%, situando al país en tercer lugar en el ranking regional después de Brasil y Perú, y por encima de países como Chile y México, con un tejido empresarial con cerca de 450 fabricantes de textiles y 10.000 unidades productivas de confecciones, contando los pequeños talleres, las principales ciudades en las que se encuentran ubicadas las empresas del sector son Medellín, Bogotá, Cali, Pereira, Manizales, Barranquilla, Ibagué y Bucaramanga. En Medellín existe una alta concentración de empresas del sector: 48% de las textileras y 35% de las confeccionistas del país están en esta región; con un mercado interno dinámico con un crecimiento entre 2003 y 2012 del 12,4% en el consumo de artículos de moda, alcanzando más de US $566 millones en compras de los hogares en esta categoría.

La importancia del sector y sus cifras hacen que importantes empresas extranjeras han escogido a Colombia como destino de su inversión: Kaltex, México; compró parte de las acciones de la colombiana Coltejer (US $118 MM), Coats, Reino Unido; hace más de cincuenta años esta empresa opera en Colombia bajo Coats Cadena en la ciudad de Pereira/Risaralda, Polymer Group, Estados Unidos; planta de producción en la Zona Franca del Pacífico, en Cali/Valle del Cauca, ParkDale Mils, Estados Unidos; opera en Colombia con la empresa colombiana de Hilados con una planta de producción ubicada en la Zona Franca de Rionegro en Antioquia.

**Producción y Ventas**

Tanto la producción de textil como de confecciones mejoraron su índice en el acumulado. Este comportamiento se ve explicado por un incremento en el uso de la capacidad instalada y a su vez en la mayor confianza industrial.

| PRODUCCIÓN REAL (VARIACIÓN %) | | | |
|---|---|---|---|
| | JUNIO | ENERO- JUNIO | JULIO 2016-JUNIO 2017 |
| CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR | -13% | -9,7 | -5,6 |
| HILATURA, TEJEDURÍA Y ACABADOS DE PRODUCTOS TEXTILES | -19 | -8,8 | -6,6 |
| **EMPLEO (VARIACIÓN %)** | | | |
| CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR | -5,3 | -3,5 | -2 |
| HILATURA, TEJEDURÍA Y ACABADOS DE PRODUCTOS TEXTILES | -8,8 | -6,1 | -3 |
| **COMERCIO (VARIACIÓN %)** | | | |
| COMERCIO DE PRENDAS DE VESTIR Y TEXTILES | 1,4 | -1,9 | 0,8 |

**Fuente:** Dane

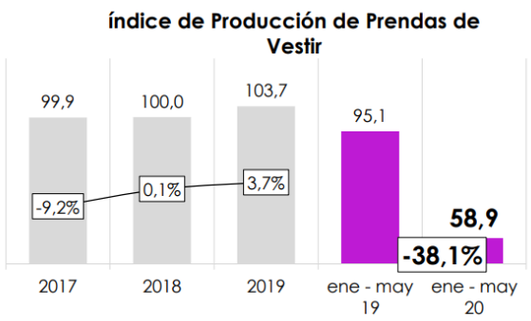
**Generación de empleo, ocupaciones, salarios y prestaciones sociales.**

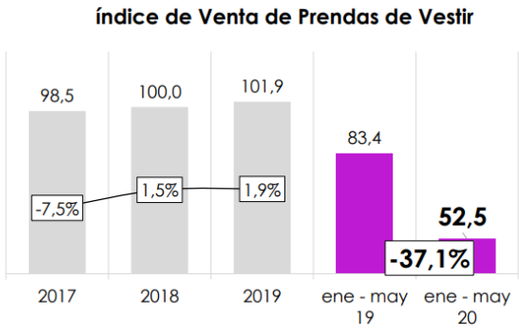
Dentro del sector textil-confección se destaca la evolución del empleo, entre 2008-2012 se han empleado en promedio a 115.840 personas, con una participación media del total de puestos de trabajo del sector manufacturero de 17.3%. Se evidencia una tendencia decreciente en la generación de empleo; lo que podría explicarse por la moderada expansión que ha registrado el sector textil-confección, debido a la propensión que ha mostrado la economía colombiana hacia los sectores

**Producción y venta de confecciones.**[4]

Un menor nivel de gasto local y contracción en ventas internacionales han conllevado a la menor dinámica de confecciones. Tras la reactivación, las empresas han dinamizado sus líneas de tapabocas y trajes antifluido, y han buscado una mayor inserción del canal digital que representa el 10% de las ventas.

[4] http://www.saladeprensainexmoda.com/informe-del-sistema-moda-junio-2020/

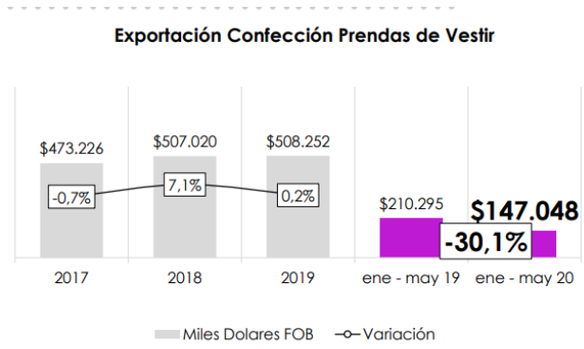


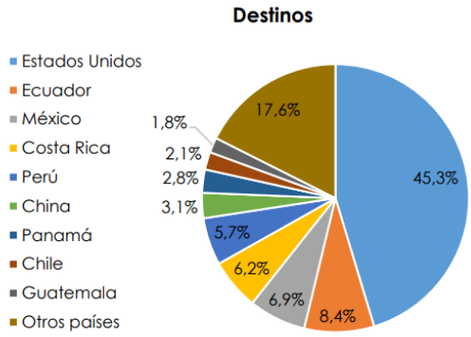




Fuente: Observatorio Sistema de Moda ENERO 2024 – INNEXMODA

### 1.1.1. Exportación de confecciones.

Si bien muchas empresas han logrado llevar su colección a otros países con crecimiento en la demanda por trajes de protección y antifluido, las ventas externas siguen sin una recuperación generalizada en la cadena de confección.




## 3. DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO Y ESTUDIO DE MERCADO

Conforme a lo establecido en el numeral 4.2.3. ESTUDIO DEL MERCADO Y DEL SECTOR del Manual de Contratación del SENA, el cual establece que el comité técnico estructurador tendrá la posibilidad de realizar el estudio del mercado a través de los siguientes mecanismos:

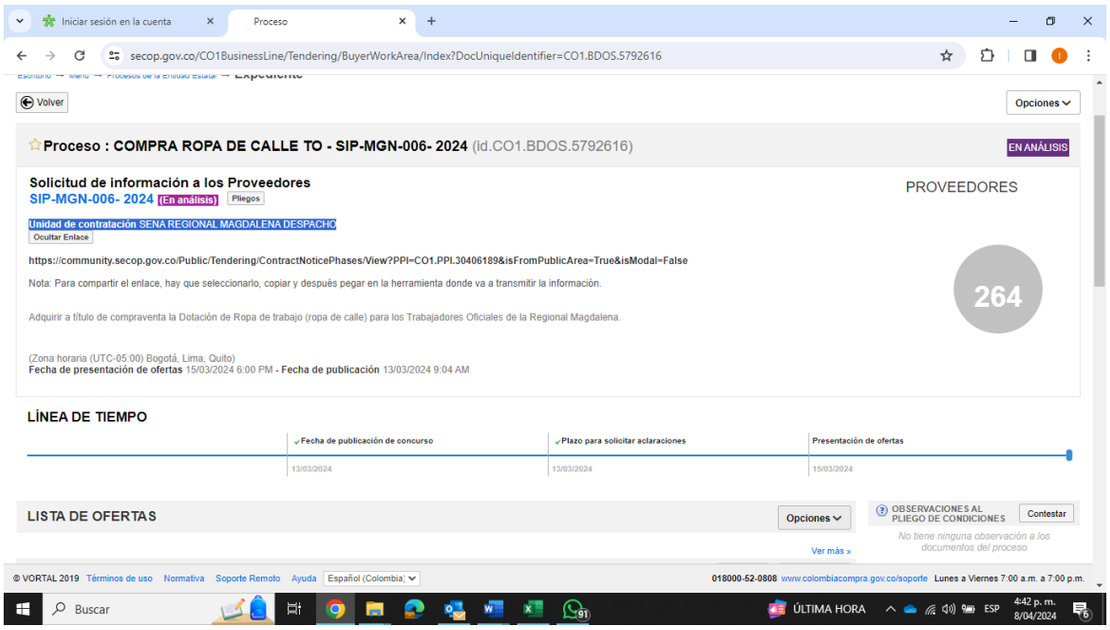
1. Solicitud de cotizaciones: (i) Podrán solicitarse a los correos que tenga el área, centro o regional en su base de datos de proveedores. (ii) Será optativo la publicación de solicitud de cotizaciones en la página web del SENA. (iii) Siempre deberá publicarse en SECOP II mediante el módulo de solicitud de información a proveedores. En cualquier caso, se les deberá dar a los interesados un plazo mínimo de 3 días hábiles para remitir su cotización, la cual como mínimo deberá tener una vigencia de treinta (30) días calendario.

2. Históricos: El área que presenta la necesidad podrá hacer uso de la información histórica que el SENA tenga respecto a la contratación del objeto contractual, cuantía, modalidad y condiciones, así como de la información que pueda ser consultada de otras entidades; la información debe ser comparable teniendo en cuenta el movimiento de los datos de conformidad con el mercado y la variación del IPC, y no podrá superar los tres (3) años anteriores a la fecha del respectivo estudio de mercado.

3. Tarifas Reguladas: Verificar sobre el bien y/o servicio a contratar, la existencia de tarifas reguladas por el gobierno nacional (ejemplo: vigilancia, combustible), en caso de ser así bastará con referir las mismas.

El Grupo de Contratación del Despacho Regional Magdalena, una vez establecidas las especificaciones técnicas y condiciones del objeto a contratar, implementó mecanismos de convocatoria para determinar los precios de referencia, los mismos que servirán de soporte para adelantar el proceso de contratación, publicando en la Plataforma Secop ii a través del siguiente Link:

https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/ContractNoticePhases/View?PPI=CO1.PPI.30406189&isFromPublicArea=True&isModal=False la Solicitud de Información a Proveedores Nº SIP-MGN-006- 2024 desde el 13 hasta el 15 de marzo, con el fin de obtener un mayor número de cotización en las necesidades requeridas y estimar el presupuesto oficial mas acorde a realidad del mercado de la cual no se recibieron precotizaciones dentro del término estipulado en el cronograma de la presente solicitud en la plataforma secop II.




Sin embargo dentro del termino establecido en el cronograma de la presente invitaviòn fueron radicas tres cotizaciones así:

1- Tienda metamorfosis con radicado No 47-1-2º24-000693 del 14/03/2024, por valor de $60.558.000
2- Camila Fernanda Medina Porras con radicado No 47-1-2º24-000695 del 14/03/2024, por valor de $60.745.000.
3- Erika Tatiana Reyes Avendaño, con radicado No 47-1-2º24-000694 del 14/03/2024, por valor de $60.527.000.

Así las cosas, se procedió a realizar el estudio de mercado con base a las cotizaciones radicadas en gestión documental a fin de establecer el valor unitario de los bienes a contratar, con los cuales, para la estimación del valor del presupuesto, se promediaron los valores unitarios de cada prenda incluido iva de cada una de las cotizaciones allegadas y se obtuvo el valor del presupuesto estimado **SESENTA MILLONES SEISCIENTOS CATORCE MIL TRESCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS ($ 60.614.333 ver Anexo 2. – Estudio de Mercado.**

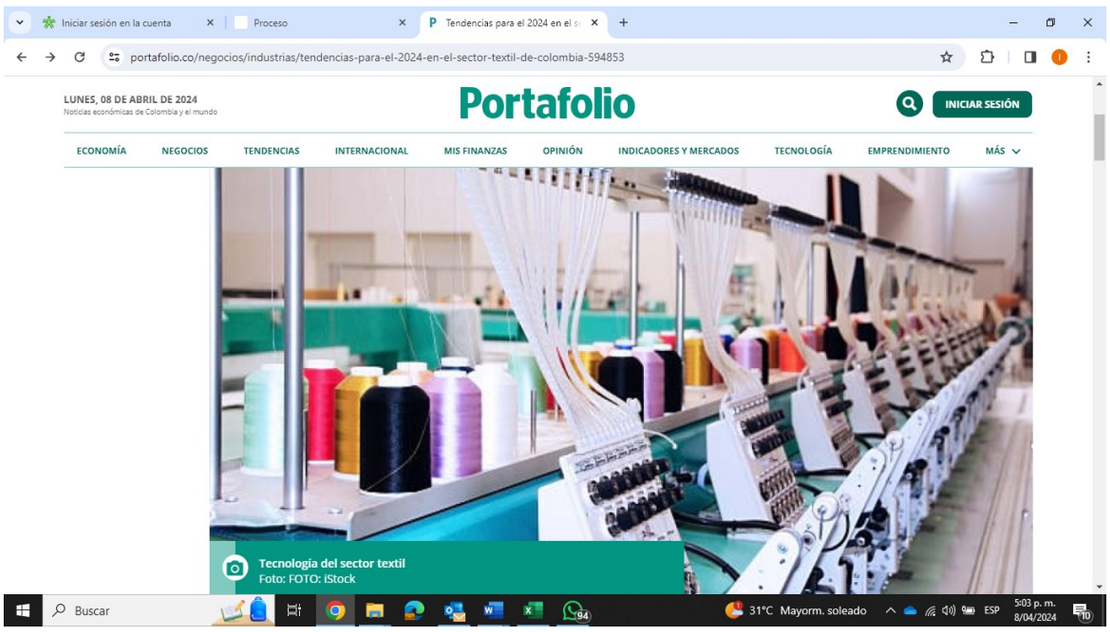
Por lo anterior, y de acuerdo con los recursos asignados a la Regional Magdalena se estima el presupuesto oficial es **SESENTA MILLONES SEISCIENTOS CATORCE MIL TRESCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS ($ 60.614.333) M/CTE,** incluido el IVA, el cual está amparado con el Certificado de Disponibilidad Presupuestal 4224 de fecha 2022-01-24, emitido por la Coordinadora del Grupo de Apoyo Administrativo.

El valor para cada uno de los lotes es el que se detalla a continuación:

| No. DE LOTES | NOMBRE | VALOR |
|---|---|---|
| **LOTE 1** | **MUJERES – ROPA DE CALLE DE CALLE** | **$18.040.333** |
| **LOTE 2** | **HOMBRES – ROPA DE CALLE** | **$ 42.574.000** |
| **TOTAL** | | **$60.614.333** |

La Entidad adjudicara el proceso por el valor de la oferta al proponente que oferte el menor valor, sin que este valor sobre pase el precio techo arrojado como resultado del estudio de mercado realizado por el Despacho Regional y del presupuesto de la Entidad.

## 4. ASPECTOS INTERNACIONALES COMERCIO EXTERIOR




Para el año 2024 se vienen tendencias destacadas en tecnología textil, enfocadas en ofrecer experiencias personalizadas a los clientes.

La industria textil colombiana es un pilar esencial para la economía nacional, ya que ha contribuído significativamente al PIB con $14,34 billones en 2022 (representando el 9,4%) y generó empleo para más de 600.000 personas. Es decir, que este sector destaca por impulsar un crecimiento económico sostenible.

A pesar de los desafíos enfrentados al cierre de 2023, como la volatilidad en los precios de las materias primas y la incertidumbre en los mercados internacionales, la industria textil colombiana se mantiene en pie al adaptarse mediante estrategias innovadoras, diversificar los productos y explorar nuevos mercados.

Justamente, empresas destacadas en la industria, como **The Lycra Company y Protela,** han consolidado una sólida alianza para impulsar la innovación y ofrecer productos de alta calidad a los consumidores y, mirando hacia 2024, han presentado las tendencias para el próximo año, marcando la pauta para la siguiente edición de Colombiatex.

**Tendencias en el sector textil para 2024**
Algunas de las tendencias destacadas para el **2024** incluyen:

**1. Adaptabilidad de las telas:** introduciendo la tecnología Adaptiv, de Lycra, que promete un ajuste personalizado para todas las formas de cuerpo, ofreciendo comodidad y soporte sin restricciones durante el movimiento.

**2. Compresión personalizable:** la industria se orienta hacia una innovadora tecnología de compresión que permite un control preciso, ya sea ligero o fuerte, en las siluetas tanto interiores como exteriores de las prendas.

**3. Confort y rendimiento:** centrándose en prendas deportivas, se anticipa una tendencia enfocada en la comodidad y el rendimiento, con variables de compresión para mejorar el desempeño durante actividades físicas prolongadas, como el ciclismo.

(Vea: Las cinco marcas textiles colombianas más prometedoras para el 2024).

La búsqueda se centra en materiales que optimicen la experiencia deportiva, asegurando un ajuste cómodo y proporcionando el soporte necesario sin comprometer la durabilidad ni el contacto prolongado con la piel.

Al respecto**, José Santos Gaviria, CEO de Protela,** comentó: *"Con estas revelaciones, representamos una manifestación de nuestro compromiso con el cambio y la evolución en la industria textil. Queremos mostrar que PROTELA está liderando el camino en networking, marketing, marca país, innovación y desarrollo".*

## 5. ASPECTO TÉCNICO:

Las características técnicas específicas de acuerdo con los materiales correspondientes al proceso de contratación, están descritas en el estudio previo, adicional a ello se requiere adquirir productos que cumplan con las adecuadas condiciones de oportunidad, calidad y cantidad, junto con las condiciones y tiempos de entrega.

Las especificaciones técnicas se determinan teniendo en cuenta las necesidades satisfacer con excelencia en términos de calidad, tecnología y personal idóneo basados en una cultura orientada al mejoramiento continuo en la gestión y desempeño de los procesos del SGC (Sistema de garantía de calidad) y cumpliendo con todos los requisitos legales y reglamentarios. Por tanto, el SENA construye desde sus necesidades, las fichas técnicas con las especificaciones requeridas para ofrecer al trabajador una indumentaria adecuada a sus funciones, por lo que, su ropa y calzado debe ajustarse a las características y naturaleza propias de cada función.

Desde el punto de vista técnico, es ventajoso que la entidad consulte varias referencias para orientar a los proponentes en la presentación de los elementos, siendo el factor de calidad, el de mayor grado de importancia dentro del proceso de selección y además se tendrán en cuenta:

El objeto a contratar presenta las siguientes especificaciones técnicas:

| ITEM | DESCRIPCION DE LA NECESIDAD | CODIGO FICHA TECNICA SENA | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD SOLICITADA | CANTIDAD APROBADA |
|---|---|---|---|---|---|
| **GRUPO - MUJERES - ROPA DE CALLE** | | | | | |
| 1 | BLUSA DE CALLE | VER FICHA TO | UND | 11 | |
| 2 | PANTALON | VER FICHA TO | UND | 5 | |
| 3 | VESTIDO DAMA | VER FICHA TO | UND | 25 | |
| 4 | ANTIFLUIDO | VER FICHA TO | UND | 4 | |
| 5 | OVEROL | VER FICHA TO | UND | 2 | |
| **GRUPO - HOMBRES - ROPA DE CALLE** | | | | | |
| 7 | CAMISA | VER FICHA TO | UND | 64 | |
| 8 | OVEROL | VER FICHA TO | UND | 31 | |
| 9 | VESTIDO CABALLERO | VER FICHA TO | UND | 12 | |
| 10 | PANTALON | VER FICHA TO | UND | 55 | |

**NOTA 1:** Se anexa ficha técnica SENA donde se encuentra toda la descripción y/o especificación técnica de la dotación requerida.
**Nota 2:** Los gastos directos o indirectos que se generen por la contratación deben estar comprendidos en su oferta ya que el servicio de transporte requerido será asumido por cuenta del contratista.

**Nota 3:** El SENA se reserva el derecho de adjudicar mayor o menor cantidad de las relacionadas, de acuerdo con las necesidades de dotación una vez se legalice el contrato, toda vez que la planta de personal es dinámica.
**Nota 4:** El o (los) adjudicatarios que tenga su sede principal en otras ciudades, deban tener establecimientos de comercio, sucursales, agencias comerciales, distribuidor, concesiones o franquicias abiertos al público en el D.T.C.H. de Santa Marta, los cuales deben estar registrados en el registro mercantil.
**Nota 5:** Muestras: El comité técnico evaluador, en la etapa de evaluación y verificación, mediante acta de visita técnica, verificará en los puntos de venta ofrecidos por el proponente, las muestras de las prendas de vestir verificando los atributos como: materiales, calidad y acabado, los cuales no deben presentar los siguientes defectos: Costuras zafadas, reventadas, basteadas, enredadas, torcidas, empatadas, diferencia de colores, entre otros.

**ENTREGA:** Una vez surtido el proceso de contratación, el (los) proveedor (es) seleccionado (s) asistirá a reunión previa con el supervisor del contrato para presentar muestras iniciales de los elementos con el propósito de acordar y aprobar la calidad de los acabados y materiales, detalles finales en cuanto a tallas y colores para dar visto bueno o aprobación para la elaboración de la totalidad de los elementos así como también acordar la forma y fecha de entrega de los bienes objeto de este proceso, que puede ser a través de órdenes de retiro u órdenes de entrega. En caso de que la entidad requiera la entrega de los elementos por medio de órdenes de retiro / ordenes de entrega, el proveedor deberá emitir documentos que deben contener como datos básicos: Nombre completo del Servidor Público, documento de identificación, prenda, cantidad a retirar, Valor total, y nombre y direcciones de los establecimientos. Este documento debe venir firmado por el representante legal o quien haya sido designado para tal fin.

**ASPECTO REGULATORIO**

En cumplimiento con lo establecido en el artículo 2.2.1.1.6.1. del Decreto 1082 de 2015 el comité jurídico señala que el objeto del presente proceso, conforme con lo establecido en el Código Civil artículos 1518 y 1519, es lícito no contraviene normas de carácter público, el mismo existe en el comercio nacional y se encuentran determinado en su género.

De igual forma y atendiendo a la naturaleza del objeto a contratar, se estableció que en el sector tanto público como privado, el tipo de contrato a celebrar es el de COMPRAVENTA y teniendo en cuenta la tipología contractual que se enmarca este se encuentra regulado normativamente por el artículo 1849 del Código Civil, el cual señala:

> *"La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquélla se dice vender y ésta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio"*

El contrato de compraventa es un contrato bilateral a través del cual una de las partes (vendedora) se obliga a la entrega de una cosa determinada y la otra (compradora) a pagar por ella un precio, ya sea en dinero o signo que lo represente.

Las obligaciones del vendedor según el artículo 1880 del código civil son las siguientes:

• La entrega o tradición de la cosa vendida.
• El saneamiento de la cosa vendida

Respecto a la entrega de la cosa, esta debe realizarse en el tiempo estipulado por las partes y debe entregarse exactamente la cosa que figura en el contrato; en el artículo 1882 del código civil expresa que si el vendedor retarda por culpa suya la entrega el comprador tiene dos opciones, preservar el contrato con derecho de ser indemnizado o desistir del contrato también con derecho a pedir indemnización de perjuicios.

En cuanto al saneamiento de la cosa vendida encontramos dos situaciones la primera es la obligación de amparar al comprador en el dominio y posesión de la cosa vendida para que este la ejerza de manera pacífica, y por otro lado responder por los vicios redhibitorios

(vicios ocultos). Cuando se ampara al comprador en su dominio y posesión de la cosa esto comprende el saneamiento por evicción, evicción no es más que amparar al comprador cuando este ha sido privado en todo o en parte de la cosa por sentencia judicial.

Por otra parte, en cuanto al saneamiento por evicción según lo expresado en el artículo 1895 del código civil, solo debe responder el vendedor cuando las evicciones tengan una causa anterior a la venta a menos que en el contrato se haya estipulado otra cosa.

- **Obligaciones del comprador en el contrato de compraventa**:

La obligación principal del comprador está contemplada en el artículo 1928 del código civil que dice lo siguiente:

"*La principal obligación del comprador es la de pagar el precio convenido"*

Pagando el precio convenido en el contrato de compraventa el comprador extingue dicha obligación, pero ¿Dónde debe hacerse dicho pago? El pago debe hacerse en el lugar que se estipulo por las partes en el contrato y si no se estipuló, en el momento de la entrega de la cosa vendida.

Al igual que cuando el vendedor incumple con cualquiera de sus obligaciones, como por ejemplo no entregar la cosa en el lugar y tiempo determinado y por dicha razón el comprador puede pedir indemnización por perjuicios causados e incluso rescindir el contrato, así mismo cuando el comprador no cumple con la obligación de pagar el precio convenido en el tiempo y lugar estipulados, es decir, se constituye en mora; tiene el vendedor los mismos derechos de pedir indemnización de perjuicios o también puede rescindir dicho contrato y pedir indemnización.

Respecto al pago del precio convenido en el contrato de compraventa, en el inciso dos del artículo 1929 del código civil hay algún muy interesante que es lo siguiente:

> *"Con todo, si el comprador fuere turbado en la posesión de la cosa, o probare que existe contra ella una acción real de que el vendedor no le haya dado noticia antes de perfeccionarse el contrato, podrá depositar el precio con autoridad de la justicia, y durará el depósito hasta que el vendedor haga cesar la turbación o afiance las resultas del juicio*"

- **Criterios Ambientales y Seguridad y Salud en el Trabajo**:

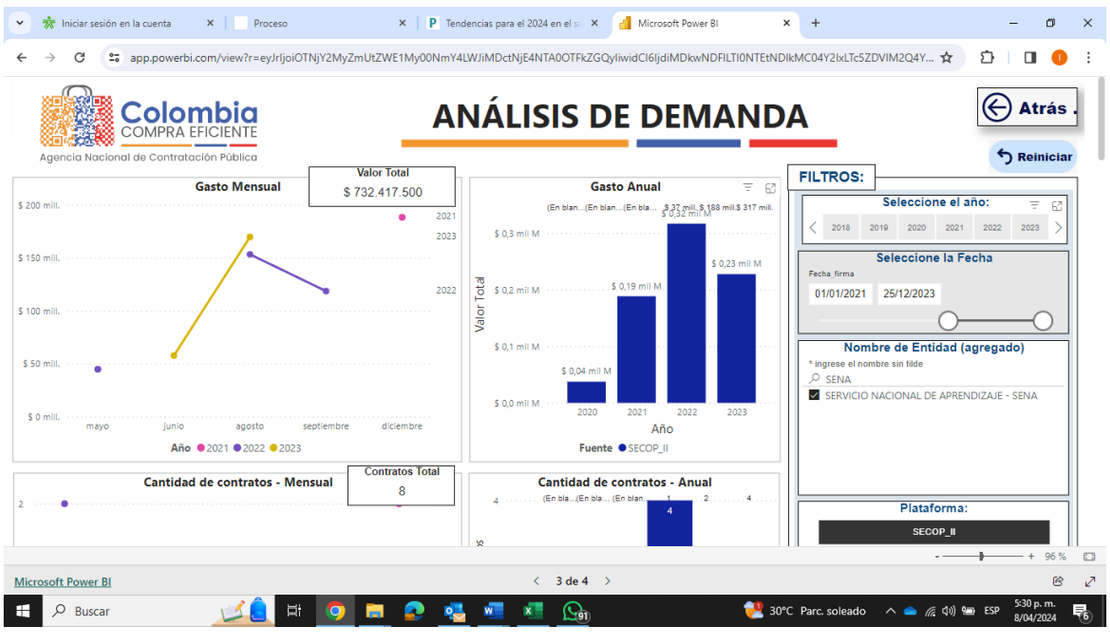
| Criterios para compra de insumos consumibles de bioseguridad para la prevención del Covid-19 | Etapa |
|---|---|
| El proponente deberá anexar el Formato Certificado de Implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo. GCCON-F-065 V.02. | Precontractual |
| Protocolo de bioseguridad para el manejo del covid | Precontractual |
| Entregar las fichas de datos de seguridad suministrada por el fabricante, comercializador o importador acorde con lo definido en el Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos<br><br>Nota: Las Fichas de datos de seguridad deben ser en idioma español, contener los 16 ítems que establece la Resolución 773 de 2021 y estar actualizadas (fechas no superiores a los 5 años) | Contractual |
| Entregar los productos debidamente etiquetados acorde con lo establecido en el Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos | Contractual |

| | |
|---|---|
| Certificado de implementación del SG-SST acorde a la evaluación de estándares mínimos, certificación firmada el Representante Legal, y con los siguientes soportes: 1. Fotocopia de cédula y licencia de seguridad y salud en el trabajo del profesional que. evalúa los estándares mínimos. 2.evaluacion de estándares mínimos y respectivo plan de acción de acuerdo a la aplicación de estándares mínimos aplicables - Dec. 1072/2015(2.2.4.6.1) y Res 0312-2019 | Contractual |
| Entregar informe donde se evidencia la desinfección de la mercancía | Contractual |

## 6. ANALISIS DE LA DEMANDA

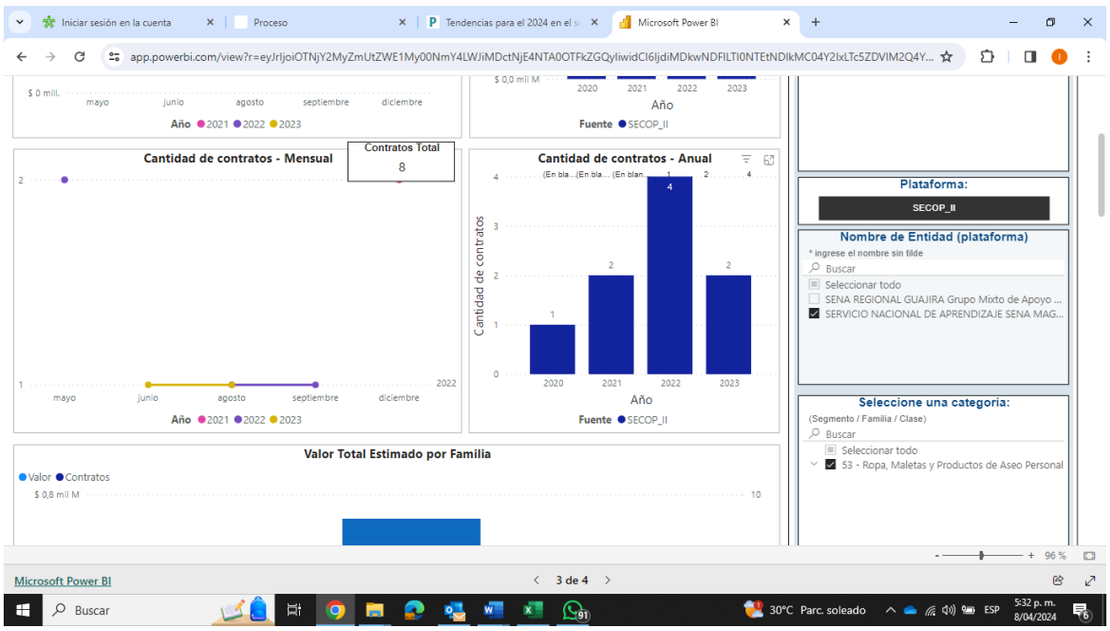
El Análisis de la demanda tiene como referencia el comportamiento de los procesos contractuales desarrollados en vigencias anteriores por la entidad para contratar los bienes objeto del presente estudio, este análisis se realiza desde la herramienta interactiva de visualización de la plataforma de Colombia Compra Eficiente denominada Herramienta de Análisis de Demanda, en la cual a partir de filtrar los datos

correspondientes a Entidad, Categoría del objeto a contratar, Fecha, Valor, se obtiene la información sobre el valor de la contratación, la comparación de la contratación con vigencias anteriores, número total de contratos, proveedores contratados y en qué proporción en cuanto a número de contrato y valor contratado.[5]

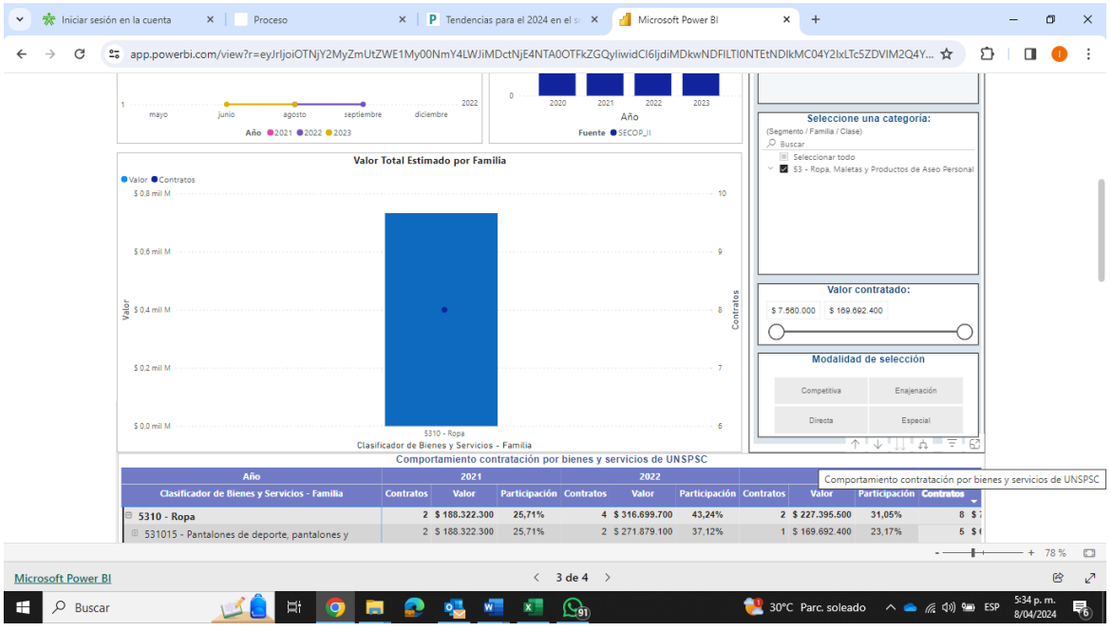


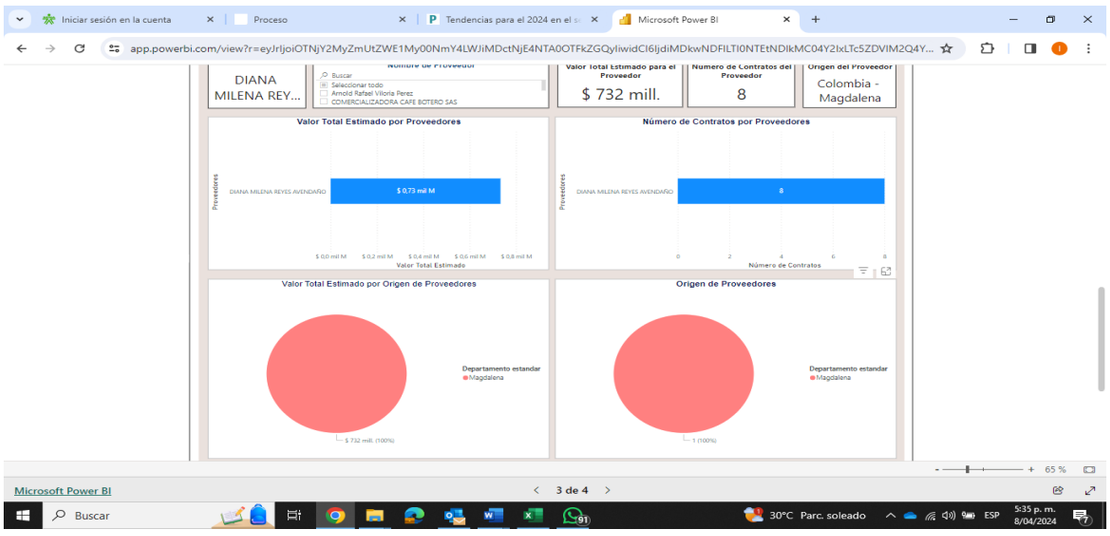

De acuerdo con la información obtenida luego de los filtros empleados, se observa que la Entidad ha contratado un total de $732.417.500 durante las vigencias 2021, 2022 y 2023, relacionando con ropa textil, lo cual indica que cada año se viene adelantando una contratación en relación con el objeto.

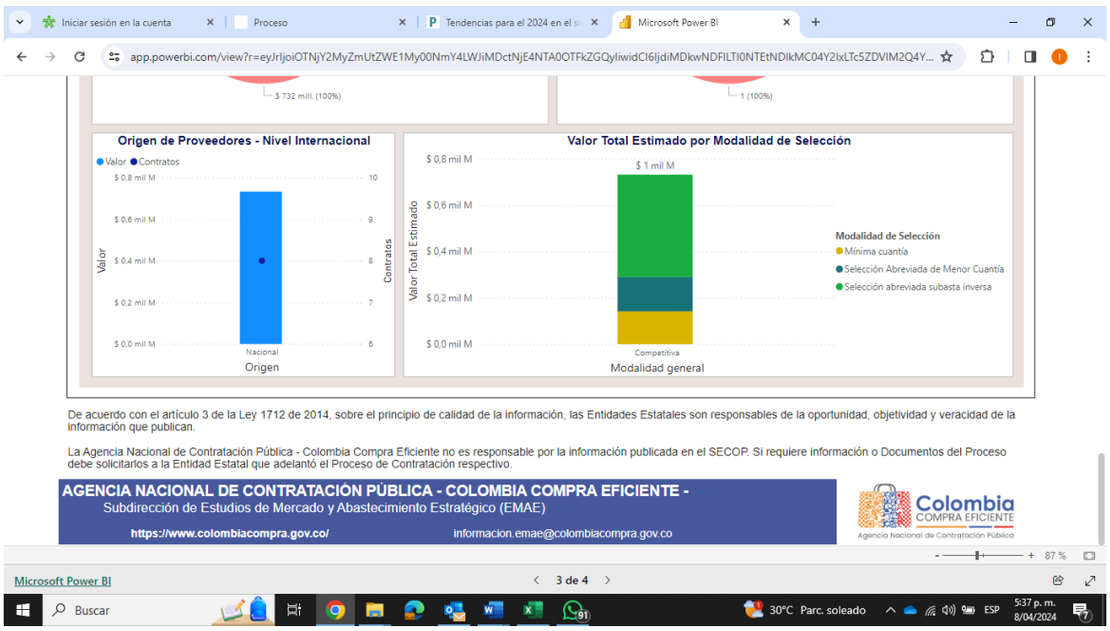
5
https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiMGY4MWZmZmUtNGJlYy00YTBlLTgzYmYtZGE2NGRkZDA1YTJlIiwidCI6IjdiMDkwNDFlLTI0NTEtNDlkMC04Y2IxLTc5ZDVlM2Q4YzFiZSIsImMiOjR9&pageName=ReportSection17ad17361e56dd6a009c




COMPORTAMIENTO CONTRATACIÒN POR BIENES Y SERVICIOS DE UNSPSC AÑO 2021-2022-2023






Del resultado arrojado sobre el Origen de Proveedores, se evidencia que en gran parte del territorio nacional se encuentran proveedores que proporcionan el servicio a contratar y que además demuestran interés en participar en las convocatorias publicadas por la Entidad; sin embargo, las contrataciones se han suscrito con proveedores domiciliados en los Departamento del Magdalena.

En cuanto a la modalidad de selección, la más utilidad por la Entidad corresponde a la Mínima cuantía

Además del análisis realizado por la *Herramienta de Análisis de Demanda*, tomaremos como referencia el comportamiento de los procesos contractuales desarrollados por el Despacho de la Regional para contratar la compra de calzado objeto del presente estudio, teniendo como

| ENTIDAD | MODALIDAD SELECCION | No. PROCESO | OBJETO | VALOR |
|---|---|---|---|---|
| SENA REGIONAL MAGDALENA | Mínima cuantía | MC-MGN-0036-2023 | Contratar la compra de dotación de ropa de trabajo y calzado de los Servidores Públicos y Trabajadores Oficiales de la Regional Magdalena del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA para la vigencia 2020 no incluidos en el AMP CCE-967-AMP-2019. | Lote1:***17.312.300*** Lote 2: ***$40.390.800*** |
| SENA REGIONAL MAGDALENA | Mínima cuantía | **MC-MGN-0057-2021** | Adquirir a título de Compra-venta, la Dotación de Ropa de calle para los Trabajadores Oficiales del SENA Regional Magdalena; según el art 79 de la convención colectiva de trabajo Sena-Sintrasena. | **$39.852.850** |
| SENA REGIONAL MAGDALENA | Mínima cuantía | **CO1.PCCNTR.3711009-2022** | Adquirir a título de Compra-venta, la Dotación de Ropa de calle para los Trabajadores Oficiales del SENA Regional Magdalena; según el art 79 de la convención colectiva de trabajo Sena-Sintrasena. | *Lote1($11.427.800)* *Lote 2(*$33.392.800 |

resultado los siguientes aspectos:

El Análisis de la demanda tiene como referencia el comportamiento de los procesos contractuales desarrollados en vigencias anteriores por la entidad para contratar los bienes objeto del presente estudio, este análisis se realiza desde la herramienta interactiva de visualización de la plataforma de Colombia Compra Eficiente denominada Herramienta de Análisis de Demanda, en la cual a partir de filtrar los datos

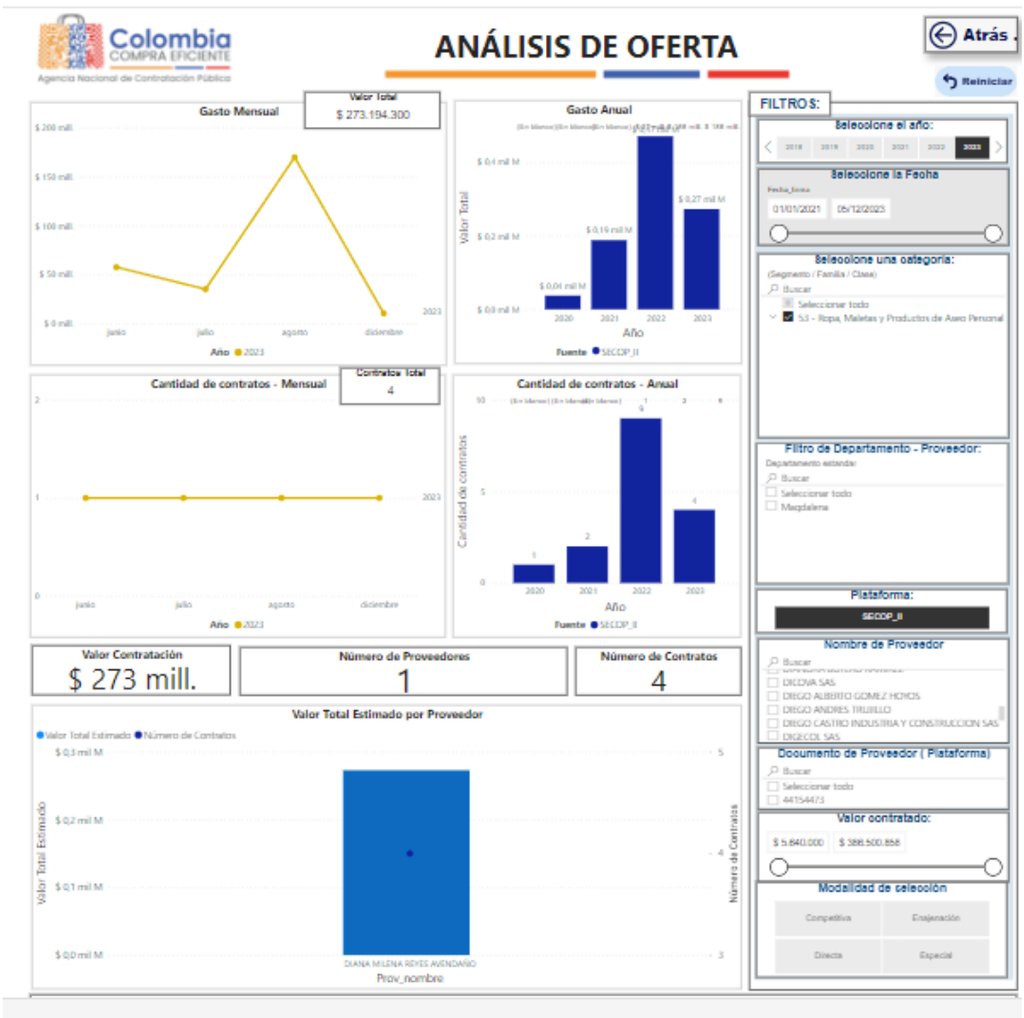
correspondientes a Entidad, Categoría del objeto a contratar, Fecha, Valor, se obtiene la información sobre el valor de la contratación, la comparación de la contratación con vigencias anteriores, número total de contratos, proveedores contratados y en qué proporción en cuanto a número de contrato y valor contratado.[6]

6
https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiMGY4MWZmZmUtNGJlYy00YTBlLTgzYmYtZGE2NGRkZDA1YTJlIiwidCI6IjdiMDkwNDFlLTI0NTEtNDlkMC04Y2IxLTc5ZDVlM2Q4YzFiZSIsImMiOjR9&pageName=ReportSection17ad17361e56dd6a009c

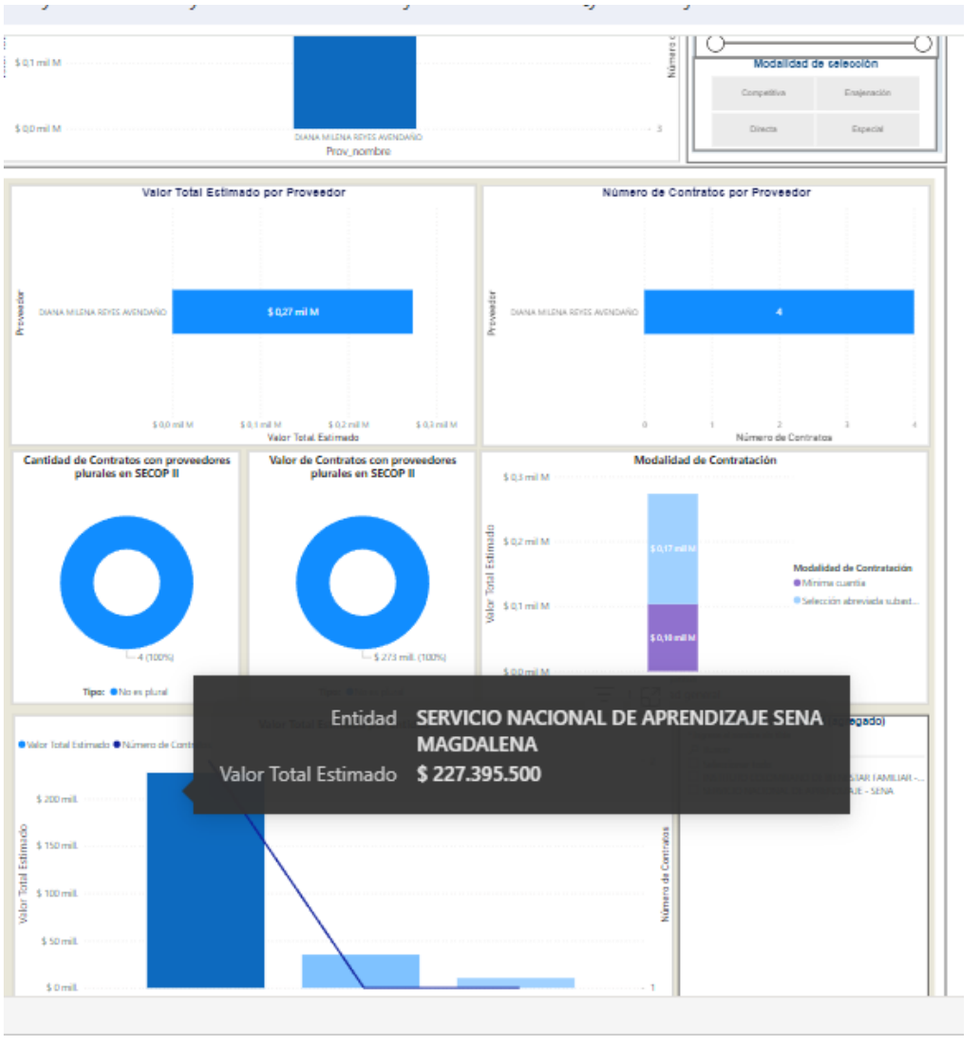
## 6. ANALISIS DE LA OFERTA

En economía se define la oferta como aquella cantidad de bienes y servicios que los ofertantes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos. Más concretamente, la oferta es la cantidad de bienes y servicios que diversas organizaciones, instituciones, personas o empresas están dispuestas a poner a la venta, es decir, en el mercado, en un lugar determinado (un pueblo, una región, un continente…) a un precio dado, bien por el interés del oferente o por la determinación pura de la economía. Los precios no tienen por qué ser iguales para cada tipo de productos e incluso en un mismo producto, dos oferentes diferentes pueden decidir poner un precio diferente.

Los servicios demandados en el presente proceso de contratación son muy comunes con una gran oferta en el mercado, teniendo en cuenta para el funcionamiento de cualquier empresa o entidad se requieren los equipos de cómputo el cual ayuda en al funcionamiento de las labores de cada empresa y/o entidad.




Empleando los mismos filtros de la Análisis de la Demanda en cuanto a Fecha, Categoría y Departamento, se observa que existe en el mercado Local empresas que ofrecen el servicio objeto del presente proceso de selecciones capaces de satisfacer las necesidades del SENA quienes se encargan de atender comercialmente los requerimientos de las entidades públicas y privadas a nivel nacional. En el Departamento del Magdalena se han suscrito un total de 4 contratos por un total de $ 273.194.300 con 1 proveedor en la modalidad mínima cuantía.




## COMPORTAMIENTO CONTRATACION POR BIENES Y SERVICIOS UNSPSC

Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

| Año | 2023 | | | Total | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Clasificador de Bienes y Servicios - Familia | Contratos | Valor | Participación | Contratos | Valor | Participación |
| 5310 - Ropa | 3 | $ 262.633.500 | 96,13% | 3 | $ 262.633.500 | 96,13% |
| 531015 - Pantalones de deporte, pantalones y pantalones cortos | 1 | $ 169.692.400 | 62,11% | 1 | $ 169.692.400 | 62,11% |
| 531021 - Batas y monos | 1 | $ 57.703.100 | 21,12% | 1 | $ 57.703.100 | 21,12% |
| 531016 - Faldas y blusas | 1 | $ 35.238.000 | 12,90% | 1 | $ 35.238.000 | 12,90% |
| 5311 - Calzado | 1 | $ 10.560.800 | 3,87% | 1 | $ 10.560.800 | 3,87% |
| Total | 4 | $ 273.194.300 | 100,00% | 4 | $ 273.194.300 | 100,00% |

De acuerdo con el artículo 3 de la Ley 1712 de 2014, sobre el principio de calidad de la información, las Entidades Estatales son responsables de la oport información que publican.

La Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente no es responsable por la información publicada en el SECOP. Si requiere infon debe solicitarlos a la Entidad Estatal que adelantó el Proceso de Contratación respectivo.

**AGENCIA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA - COLOMBIA COMPRA EFICIENTE -**
Subdirección de Estudios de Mercado y Abastecimiento Estratégico (EMAE)
https://www.colombiacompra.gov.co/ informacion.emae@colombiacompra.gov.co

La oferta, en economía, es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos.

Más concretamente, la oferta es la cantidad de bienes y servicios que diversas organizaciones, instituciones, personas o empresas están dispuestas a poner a la venta, es decir, en el mercado, en un lugar determinado (un pueblo, una región, un continente…) y a un precio dado, bien por el interés del oferente o por la determinación pura de la economía.

Los precios no tienen por qué ser iguales para cada tipo de productos e incluso en un mismo producto, dos oferentes diferentes pueden decidir poner un precio diferente.

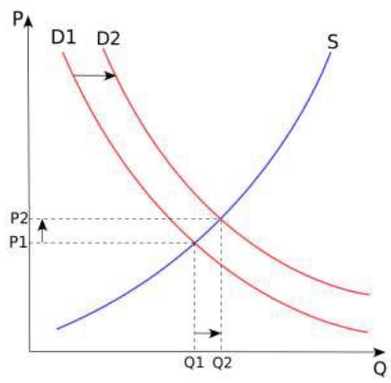
Con la diversificación y tecnificación de la economía, el concepto de oferta ha ido en evolución constante a lo largo de tiempo. Desde una única unidad de venta (por ejemplo, la oferta de pan en la Edad Media era única y a un precio fijo), hasta contar con verdaderas discriminaciones de precios, en función de calidad, la cantidad, el lugar donde se ofrezca e incluso al mercado objetivo al que vaya destinado.

En cualquier sistema económico, ya sea de economía planificada o libre mercado, la oferta juega un papel fundamental en la determinación del precio, ya que es la interacción de esta con la demanda en ese momento la que podrá trasladar al precio la cuantificación y valoración de los productos y servicios a las necesidades de los demandantes.

Por otra parte, en ocasiones la oferta no viene dada por acciones del mercado, sino que viene impuesta por alguna institución (Estado, Administración, Organización…) para poder suplir unas necesidades.

Esto se produce, aunque no haya demanda, e incluso en ocasiones los productores pactan ofrecer unos mismos bienes a un precio similar, rompiéndose la cadena de libre mercado y quebrando la competencia.

Trasladando a un gráfico los comportamientos de la oferta y demanda que acabamos de explicar, se comprende que la curva de oferta (S) sea creciente y la curva de demanda (D) sea decreciente.




Estos servicios son prestados por empresas locales y nacionales pero por razones de cercanía, es conveniente que las empresas tengan sede en la ciudad. Atendiendo las ofertas que se han presentado en la Entidad en vigencias anteriores en la venta de este tipo de bienes, éstos se especializan en el Sector Secundario-Bienes y Servicios y se analizan las características de los oferentes, utilizando bases de datos, reportes empresariales, directorio telefónico, internet.
Se hizo el análisis de la oferta para identificar los posibles oferentes, encontrándose que a nivel local.

En tal sentido, a continuación, se presenta el listado de las empresas que pueden prestar los productos solicitados por la Entidad: así

| NOMBRE EMPRESA | DIRECCION |
|---|---|

| | |
|---|---|
| MATTELSA | Cra. 5 #26b7, Santa Marta, Magdalena<br>Teléfonos: 01-800-0413757 |
| GEF PUNTO BLANCO | Centro Comercial Buenavista, Calle 29A #9-14 Local 47ª<br>Teléfono: (5) 4334270 |
| ALMACENES D'MODA SA | Cra. 5 #13-25<br>Teléfono: 3400320 |
| ARTURO CALLE | C.C. Buenavista Local 92 Avenida el libertador<br>Teléfono: (5) 4331149 |
| QUEST S.A.S. | Calle 29 # 15 - 100, Centro Comercial Ocean Mall Local 132<br>(2) 4895000 ext. 9084 |
| TIENDA VO5 | Cl. 15 ## 5-09<br>Teléfono: (5) 4316911 |
| STOP JEANS | Cra. 5a #15-16<br>Teléfono: (5) 4310191 |
| ALMACEN EL CAMPEON | Cl 11 8-18<br>Teléfonos : (57) (5) 4215193 |
| ALMACÉN SOFÍA | Cl 29 14-190 L-25 C.C. Ocean Mall<br>Teléfonos : (57) (5) 4308414 |
| ALMACÉN LINA MARÍA | Cr4 21-28<br>Teléfonos : (57) (5) 4213485 |

Atendiendo las ofertas que se han presentado en la Entidad en vigencias anteriores en la prestación de este tipo de bienes, éstos se especializan en el Sector Terciario- comercio y se analizan las características de los oferentes.

Firmado digitalmente por CARLOS HELMAN URIBE TARAZONA

**CARLOS HELMAN URIBE TARAZONA**
Director SENA Regional Magdalena

Vo. Bo. Belkis Peña Fernandez- Coordinadora Grupo de Apoyo Administrativo Mixto

Revisó: Lisneida Celedón Urbina- Abogada Grupo de Apoyo Administrativo Mixto

**Proyectó Comité estructurador:**

***Área Solicitante:*** *Lisneys Rosellon Barros* ***Técnico Grado 02*** ***(lrosellon@sena.edu.co)***

***Área Jurídica:*** *Lisneida Celedón Urbina - Abogada - Contratación. (lceledon@sena.edu.co)*

***Área Financiera:*** *Nelson Ribón Garcia - Auxiliar Grado 2 (nribon@sena.edu.co)*