1. IDENTIFICACIÓN DEL SECTOR ECONÓMICO AL CUAL PERTENECE LA NECESIDAD

ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

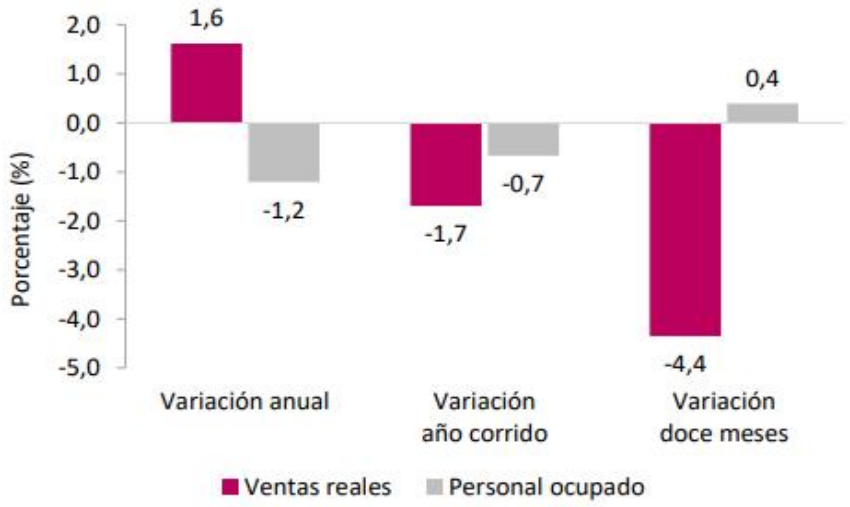
Económico

El objeto de: "**SUMINISTRO DE MATERIALES, EQUIPOS, HERRAMIENTAS Y ELEMENTOS DE FERRETERÍA PARA EL MANTENIMIENTO Y EMBELLECIMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA A CARGO DEL INSTITUTO PARA LA ECONOMÍA SOCIAL- IPES",** se puede clasificar dentro del sector de comercio.

SECTOR COMERCIO

En julio de 2024, las ventas reales del comercio minorista aumentaron 1,6% y el personal ocupado decreció 1,2% en relación con el mismo mes de 2023. Excluyendo el comercio de combustibles, la variación de las ventas reales del sector fue de 1,7%.

Variación anual, año corrido y doce meses de las ventas reales y el personal ocupado*
Total, nacional Julio 2024 Pr



Fuente: DANE, EMC.

Evolución de las principales variables para el total nacional

En julio de 2024, las ventas reales del comercio minorista aumentaron 1,6% y el personal ocupado decreció 1,2% en relación con el mismo mes de 2023. Excluyendo el comercio de combustibles, la variación de las ventas reales del sector fue de 1,7%.

Variación porcentual anual, año corrido y doce meses Pr Total nacional Julio 2024

Indicador	Variación anual Julio 2024 / julio 2023	Variación año corrido Enero - julio 2024 / enero - julio 2023	Variación doce meses Agosto 2023 - julio 2024 / agosto 2022 - julio 2023
Total ventas reales del comercio al por menor y vehículos	1,6	-1,7	-4,4
Total ventas reales del comercio minorista y vehículos (excepto grupo CIIU 473*)	1,7	-2,0	-5,0
Total ventas reales del comercio al por menor sin vehículos automotores ni motocicletas **	-0,6	-1,6	-2,7
Total ventas reales del comercio al por menor sin combustibles	1,7	-2,0	-5,0
Total ventas reales del comercio al por menor sin combustibles ni vehículos	-1,1	-1,9	-3,0
Total Personal ocupado	-1,2	-0,7	0,4

Fuente: DANE – EMC

Pr: Preliminar

* Se pueden presentar diferencia entre el total sin combustibles por línea y el total sin el grupo 473 (comercio de combustibles y lubricantes) por actividad CIIU Rev. 4 A.C., debido a que en la CIIU se excluyen todas las ventas realizadas por las empresas cuya actividad principal es el comercio de combustibles y lubricantes, las cuales pueden realizar ventas de productos de otras líneas de mercancía.

** Total comercio minorista sin vehículos: corresponde a la sumatoria de 17 líneas de mercancía, excepto las de Vehículos automotores y motocicletas principalmente de uso de los hogares y Otros vehículos automotores y motocicletas.

Grupos de mercancías

Ventas Reales Variación Julio 2024 / julio 2023

En julio de 2024, las ventas del comercio minorista aumentaron 1,6% frente a las registradas en el mismo mes de 2023. Diez líneas de mercancía registraron variaciones anuales positivas en sus ventas reales y, por otra parte, nueve (9) líneas de mercancía registraron variaciones anuales negativas en sus ventas.

Las principales contribuciones positivas a la variación anual se presentaron en las líneas de Vehículos automotores y motocicletas principalmente de uso de los hogares, Otros vehículos automotores y motocicletas y Equipo de informática y telecomunicaciones para uso personal o doméstico, aportando en conjunto 2,6 puntos porcentuales a la variación total del comercio minorista.

Las contribuciones negativas más importantes se presentaron en la venta de Prendas de vestir y textiles, Alimentos y Bebidas alcohólicas, cigarros, cigarrillos y productos del tabaco, aportando en conjunto -1,8 puntos porcentuales a la variación total.

Variación porcentual y contribución de las ventas reales del comercio minorista según grupos de mercancías. Total, nacional Julio 2024/ julio 2023 Pr

Líneas de mercancías	Julio de 2024/ julio de 2023 Variación %	Contribución PP
Total comercio minorista	**1,6**	**1,6**
Vehículos automotores y motocicletas principalmente de uso de los hogares**	20,7	1,5
Otros vehículos automotores y motocicletas***	9,0	0,6
Equipo de informática y telecomunicaciones para uso personal o doméstico	12,8	0,5
Equipos y aparatos de sonido y video	23,1	0,4
Combustibles para vehículos automotores	1,2	0,2
Electrodomésticos, muebles para el hogar	5,5	0,2
Repuestos, partes, accesorios y lubricantes para vehículos	2,8	0,2
Otras mercancías para uso personal o doméstico, no especificadas anteriormente*	3,3	0,1
Artículos de ferretería, vidrios y pinturas	0,7	0,0
Productos para el aseo del hogar	0,4	0,0
Productos farmacéuticos y medicinales	-0,1	0,0
Libros, papelería, periódicos, revistas y útiles escolares	-1,1	0,0
Artículos y utensilios de uso doméstico	-2,7	0,0
Productos de aseo personal, cosméticos y perfumería	-1,8	-0,1
Bebidas no alcohólicas	-7,8	-0,1
Calzado, artículos de cuero y sucedáneos del cuero	-7,0	-0,1
Bebidas alcohólicas, cigarros, cigarrillos y productos del tabaco	-9,2	-0,2
Alimentos (víveres en general)	-3,8	-0,7
Prendas de vestir y textiles	-16,5	-0,9

Fuente: DANE - EMC.
Pr: preliminar
PP: puntos porcentuales
*Otras mercancías, incluye: juguetes, bicicletas, artículos de deporte, piñatería, artículos para bebés, gas propano en cilindros, equipo fotográfico, revestimiento para pisos, etc.
** Incluye: la venta de automóviles particulares, camperos, camionetas, motocicletas y similares nuevos y de vehículos usados realizadas en concesionario
*** Incluye la venta de flotillas o vehículos de cualquier tipo realizadas a través de licitaciones, las ventas a otros concesionarios y la venta de vehículos de transporte público, transporte de carga y otros tipos de vehículos como ambulancias, carros de bomberos, barredoras, etc.
La sumatoria de las contribuciones puede diferir con los anexos por redondeo de decimales.

Variación año corrido Enero – julio 2024 / enero – julio 2023

En el periodo de enero a julio de 2024 en comparación con el mismo periodo de 2023, las ventas del comercio minorista decrecieron 1,7%. En este periodo, trece líneas de mercancías registraron variaciones negativas en sus ventas reales, mientras que las seis (6) líneas restantes registraron variaciones positivas.

Las líneas de mayor contribución negativa al comercio fueron Prendas de vestir y textiles, Repuestos, partes, accesorios y lubricantes para vehículos y Artículos de ferretería, vidrios y pinturas, aportando en conjunto -1,5 puntos porcentuales, mientras que las principales contribuciones positivas se registraron en la línea de Equipos y aparatos de sonido y video y Electrodomésticos, muebles para el hogar, aportando en conjunto 0,4 puntos porcentuales.

Variación porcentual y contribución año corrido de las ventas reales del comercio minorista según grupos de mercancías Total nacional Enero – julio 2024 / enero – julio 2023 Pr

Líneas de mercancías	Enero - julio de 2024/ enero - julio de 2023 Variación %	Contribución PP
Total comercio minorista	**-1,7**	**-1,7**
Prendas de vestir y textiles	-13,5	-0,7
Repuestos, partes, accesorios y lubricantes para vehículos	-6,8	-0,5
Artículos de ferretería, vidrios y pinturas	-7,0	-0,3
Otros vehículos automotores y motocicletas***	-3,4	-0,3
Alimentos (víveres en general)	-0,7	-0,1
Vehículos automotores y motocicletas principalmente de uso de los hogares**	-1,5	-0,1
Combustibles para vehículos automotores	-0,5	-0,1
Calzado, artículos de cuero y sucedáneos del cuero	-5,3	-0,1
Productos farmacéuticos y medicinales	-2,4	-0,1
Equipo de informática y telecomunicaciones para uso personal o doméstico	-1,0	0,0
Bebidas alcohólicas, cigarros, cigarrillos y productos del tabaco	-1,8	0,0
Otras mercancías para uso personal o doméstico, no especificadas anteriormente*	-1,1	0,0
Libros, papelería, periódicos, revistas y útiles escolares	-4,5	0,0
Artículos y utensilios de uso doméstico	0,1	0,0
Bebidas no alcohólicas	1,4	0,0
Productos para el aseo del hogar	4,0	0,1
Productos de aseo personal, cosméticos y perfumería	3,4	0,1
Electrodomésticos, muebles para el hogar	5,4	0,2
Equipos y aparatos de sonido y video	11,2	0,2

Fuente: DANE - EMC.
Pr: preliminar
PP: puntos porcentuales
*Otras mercancías, incluye: juguetes, bicicletas, artículos de deporte, piñatería, artículos para bebés, gas propano en cilindros, equipo fotográfico, revestimiento para pisos, etc.
** Incluye: la venta de automóviles particulares, camperos, camionetas, motocicletas y similares nuevos y de vehículos usados realizadas en concesionario
*** Incluye la venta de flotillas o vehículos de cualquier tipo realizadas a través de licitaciones, las ventas a otros concesionarios y la venta de vehículos de transporte público, transporte de carga y otros tipos de vehículos como ambulancias, carros de bomberos, barredoras, etc.
La sumatoria de las contribuciones puede diferir con los anexos por redondeo de decimales.

Comercio al por menor por departamentos. Variación anual Julio 2024/ julio 2023

Variación de las ventas minoristas reales y el personal ocupado sin combustibles ni lubricantes Siete dominios departamentales Julio 2024 / julio 2023Pr

Departamento	Julio de 2024 / julio de 2023			
	Ventas		Personal ocupado	
	Variación %	Contribución PP	Variación %	Contribución PP
Total comercio minorista y vehículos (excepto grupo 473*)	**1,7**	**1,7**	**-1,4**	**-1,4**
Bogotá D.C.	2,6	0,8	-2,0	-0,5
Antioquia	3,3	0,5	-0,9	-0,1
Cundinamarca	1,5	0,1	4,2	0,2
Santander	2,3	0,1	-2,6	-0,1
Valle del Cauca	0,0	0,0	-0,8	-0,1
Atlántico	-2,3	-0,1	-3,8	-0,3
Otros departamentos	1,3	0,3	-1,8	-0,5

Fuente: DANE – EMC.
Pr: Preliminar

Ventas reales

En julio de 2024, frente al mismo mes de 2023, las ventas reales del comercio minorista, excluyendo las empresas del grupo CIIU 473 (Comercio al por menor de combustible, lubricantes, aditivos y productos de limpieza para automotores, en establecimientos especializados), aumentaron 1,7%. Según los departamentos desagregados, las mayores contribuciones positivas a las ventas del comercio minorista sin combustibles ni lubricantes se registraron en Bogotá D.C. y Antioquia, quienes aportaron 0,8 y 0,5 puntos porcentuales respectivamente.

Personal ocupado

En julio de 2024 frente a julio de 2023, la contratación de personal por parte del comercio minorista sin combustibles ni lubricantes decreció 1,4%, el dominio departamental que presentó la mayor variación negativa fue Atlántico.

Según la La revista Fierros, líder en la información y análisis del sector ferretero y de la construcción; el sector ferretero, considerado como un pilar fundamental para el desarrollo de la construcción, la industria y la infraestructura, se encuentra ante un escenario de constantes transformaciones en el año 2024.

Competencia de ventas en línea

Con el continuo crecimiento y popularidad de las plataformas de ventas en línea, las empresas de ferretería enfrentan la presión de adaptarse y competir en un entorno digital altamente competitivo. La conveniencia y la accesibilidad del comercio electrónico han cambiado las expectativas de los consumidores, quienes ahora esperan la posibilidad de comprar productos desde la comodidad de sus hogares y recibir entregas rápidas.

La capacidad de las tiendas físicas de ferretería para mantenerse relevantes y competitivas en este entorno depende en gran medida de su capacidad para ofrecer una experiencia de compra única y atractiva, que vaya más allá de lo que se puede lograr en línea. Esto puede incluir servicios personalizados, asesoramiento experto, demostraciones de productos y la disponibilidad de productos especializados que pueden no **estar** fácilmente disponibles en línea. Además, las estrategias omnicanal que integran tanto las ventas en línea, como

las ventas en tiendas físicas pueden ayudar a las empresas de ferretería a satisfacer las expectativas cambiantes de los consumidores y a mantener una ventaja competitiva en el mercado.

Volatilidad de precios

Las empresas de ferretería dependen de materias primas como el acero, el aluminio, el cobre y otros metales para fabricar productos como herramientas, equipos de construcción y materiales de ferretería. Sin embargo, los precios de estas materias primas pueden experimentar fluctuaciones significativas debido a una serie de factores, como la oferta y la demanda, los cambios en las políticas comerciales y las condiciones macroeconómicas. De este modo, un aumento repentino en los precios de las materias primas puede reducir los márgenes de ganancia o requerir ajustes en los precios de venta para mantener la rentabilidad. Por otro lado, una disminución en los precios puede afectar la valoración de inventarios y llevar a pérdidas financieras.

Estrategias de marketing y fidelización de clientes

Con la creciente competencia y las cambiantes preferencias del consumidor, las empresas de ferretería deben desarrollar estrategias de marketing innovadoras para diferenciarse en el mercado y construir relaciones sólidas con los clientes. Las estrategias de marketing pueden incluir una combinación de tácticas tradicionales y digitales, como publicidad en medios impresos, presencia en redes sociales, marketing por correo electrónico y programas de fidelización de clientes. Las empresas ferreteras pueden utilizar análisis de datos y herramientas de inteligencia de mercado para comprender mejor el comportamiento y las preferencias de los clientes, con el fin de adaptar sus estrategias de marketing al entorno.

Innovación y adaptación tecnológica

La industria ferretera enfrenta la presión de adoptar tecnologías emergentes para mejorar la eficiencia operativa, optimizar la gestión de inventarios y ofrecer una experiencia de cliente mejorada. Es por esto que la automatización de procesos, el uso de sistemas de gestión empresarial integrados y la implementación de soluciones de comercio electrónico son ejemplos de tecnologías que pueden ayudar a las empresas de ferretería a mejorar su productividad y su capacidad de respuesta a las demandas del mercado.

La adopción de tecnologías digitales también puede abrir nuevas oportunidades de negocio, como la venta de productos en línea, la expansión a nuevos mercados y la prestación de servicios innovadores. Por ejemplo, las empresas de ferretería pueden utilizar herramientas de realidad aumentada para permitir a los clientes visualizar cómo se verían los productos en su entorno antes de realizar una compra, o implementar sistemas de seguimiento de inventarios en tiempo real para mejorar la eficiencia de la gestión de inventarios.

Sostenibilidad y regulaciones ambientales

Este factor implica reducir el consumo de recursos naturales, minimizar los residuos, las emisiones y promover prácticas de producción más limpias y eficientes. Esto puede lograrse mediante la adopción de tecnologías más limpias y eficientes, la optimización de procesos de producción, la gestión responsable de residuos y la promoción de la economía circular, donde los productos se diseñan para ser reutilizados, reparados y reciclados al final de su vida útil. Para aplicar la sostenibilidad y cumplir con las regulaciones ambientales, se pueden implementar una serie de medidas prácticas, como:

- Trabajar con proveedores que adopten prácticas sostenibles y éticas, y que ofrezcan productos fabricados con materiales de origen sostenible
- Optar por productos que sean duraderos, energéticamente eficientes, y que minimicen el uso de materiales nocivos o no renovables.
- Implementar programas de reciclaje y reutilización de materiales, así como métodos de eliminación responsables para minimizar el impacto ambiental de los productos al final de su vida útil.
- Adoptar tecnologías y prácticas que reduzcan el consumo de energía en la producción, almacenamiento y transporte de productos.

Cambio en las preferencias del consumidor

Las empresas deben estar atentas a las tendencias emergentes en el mercado y adaptar sus estrategias de negocio para satisfacer las demandas cambiantes de los consumidores. Esto puede incluir cambios en las preferencias de diseño, la búsqueda de productos más duraderos y resistentes, o una mayor demanda de productos que incorporen características innovadoras o tecnología avanzada.
Las ferreterías pueden enfrentar el desafío de mantenerse al día con las últimas tendencias y expectativas de los consumidores, especialmente en un mercado tan dinámico y competitivo. Esto puede requerir un enfoque proactivo para la investigación de mercado, el desarrollo de productos y la comercialización, así como la capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios en el entorno empresarial.

Gestión de talento y capacitación

Para este punto es crucial asegurar una fuerza laboral calificada y motivada para satisfacer las demandas del mercado y mantener altos estándares de calidad y servicio al cliente. Esto puede implicar la contratación y retención de personal con habilidades especializadas en áreas como ventas, atención al cliente, gestión de inventarios y tecnología de la información.
La capacitación continua y el desarrollo profesional son elementos clave para garantizar que los empleados estén equipados con las habilidades y conocimientos necesarios para desempeñar sus funciones de manera efectiva. Esto puede incluir programas de formación internos, cursos de desarrollo profesional externos y oportunidades de aprendizaje en el trabajo. Además, pueden beneficiarse de la implementación de políticas y prácticas que fomenten un ambiente de trabajo inclusivo, colaborativo y orientado al rendimiento.

Desafíos de logística y transporte

Estos desafíos pueden surgir debido a una variedad de factores, como la congestión en puertos y carreteras, problemas logísticos en la cadena de suministro, aumentos en los costos de transporte y cambios en las regulaciones comerciales. Uno de los principales desafíos logísticos es la congestión en los principales nodos de transporte, como puertos y aeropuertos, debido a que puede provocar retrasos en la descarga y distribución de productos, lo que afecta la disponibilidad oportuna de inventarios en las tiendas. Por otro lado, los aumentos en los costos de transporte, impulsados por factores como el aumento en los precios del combustible, los peajes y los costos laborales, pueden impactar los márgenes de ganancia.

Diversificación de productos y servicios

La diversificación puede implicar la expansión hacia nuevas líneas de productos, la introducción de servicios complementarios o la personalización de la oferta para adaptarse a segmentos específicos. En un mercado cada vez más competitivo, la capacidad para diferenciarse y ofrecer un valor añadido a los clientes es fundamental para mantener una ventaja competitiva. La diversificación de productos y servicios puede ayudar a las empresas a ampliar su base de clientes, fomentar la fidelidad del cliente y aumentar los ingresos. Para ello es importante:

- Realizar estudios de mercado para identificar nuevas oportunidades de productos y servicios.
- Invertir en investigación y desarrollo para ofrecer productos innovadores que satisfagan las demandas emergentes del mercado y se destaquen de la competencia.
- Ampliar la oferta de servicios más allá de la venta de productos, como servicios de instalación, mantenimiento, reparación o asesoramiento técnico, para agregar valor y diferenciarse en el mercado.

Técnico

El IPES dentro de sus funciones ha realizado mantenimientos preventivos, correctivos y atención a emergencias, presentadas en los bienes que administra, en aras de preservar la infraestructura, no obstante, el deterioro que se presenta en los inmuebles se debe a varios factores entre los que se cuenta el uso normal, el deterioro con el

pasar del tiempo de las edificaciones, el vandalismo y el desgaste propio de los materiales, lo que genera un mal aspecto de la infraestructura siendo necesario contar con un plan que no solo mantenga su funcionalidad (plan de mantenimiento de plazas distritales de mercado) , sino que también mejore su estética y enfoque en el embellecimiento de su infraestructura a cargo (plan de embellecimiento plazas distritales de mercado).

Es así que el IPES estableció como prioridad en las actividades de mantenimiento de las Plazas de Mercado) y embellecimiento , para el mejoramiento de la infraestructura de las plazas de mercado, con acciones orientadas bajo la normativa urbana contenida en el Plan de Ordenamiento Territorial Vigente, Decreto 555 de 2021 “Por el cual de adopta la revisión general de Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá DC”. Las cuales están enmarcadas bajo el sistema de cuidado y de servicios sociales (artículo 94), siendo aplicable para las plazas de mercado la categoría de servicios sociales – abastecimiento de alimentos.

Teniendo en cuenta lo anterior el Instituto para la Economía Social (IPES) busca mejorar la estética y funcionalidad de las plazas de mercado bajo su administración vital para el desarrollo de su misionalidad y como parte del desarrollo de los planes de mantenimiento y embellecimiento. Para alcanzar estos objetivos, es fundamental contar con los materiales, equipos e insumos adecuados para llevar a cabo las labores de mantenimiento, atención de emergencias y adecuaciones necesarias. Actualmente la inexistencia en la entidad de materiales, herramientas, equipos y elementos, Hacen necesario adelantar el proceso de contratación de suministro de materiales, herramientas y elementos de ferretería. Estos insumos no solo facilitarán la mejora de la infraestructura, sino que también optimizarán las condiciones físicas de los espacios, lo que, a su vez, contribuirá al desarrollo misional del IPES. A través de esta intervención, se crearán entornos más seguros, funcionales y estéticamente atractivos, lo que repercutirá de manera positiva en la experiencia de comerciantes, visitantes y usuarios de las plazas.

La ejecución de estas labores de embellecimiento y mantenimiento se realizará mediante personal operativo el cual necesitará contar con los materiales y herramientas adecuados, para llevar a cabo los trabajos de manera profesional

Por ende, es necesario contratar el “SUMINISTRO DE MATERIALES, EQUIPOS, HERRAMIENTAS Y ELEMENTOS DE FERRETERÍA PARA EL EMBELLECIMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA A CARGO DEL INSTITUTO PARA LA ECONOMÍA SOCIAL” y de esta manera embellecer y mantener la infraestructura, mejorando las condiciones de funcionalidad, operatividad y estética los bienes que administra, promoviendo el bienestar de la comunidad, favoreciendo un entorno que estimule el desarrollo social y económico, buscando contar instalaciones que cumplan con los estándares necesarios para su buen funcionamiento.

Regulatorio

Legislación de Seguridad Industrial Ocupacional, Análisis y aplicación de las normas de construcción y adecuación en salud ocupacional, según resolución 2400 de 1979.

Ley 80 de 1993, por la cual se expide el Estatuto General de Contratación de la Administración PÚBLICA

Normas de salubridad (ley 09 de 1979, NTC 920-1 DE 1997, NTC 1500 DE 1979, NTC 1674 DE 1981, NTC 1700 DE 1982)

Resolución 6423 de la Secretaría de Ambiente y el Acuerdo Distrital 415 de 2009.

Emisiones atmosféricas, Decreto 948 05/06/19956 Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, establece normas de prevención y control de la contaminación atmosférica y la protección de la calidad del aire.

Resolución 2413 22/05/1979 Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Establece el Reglamento de Higiene y Seguridad en la construcción.

.

Normas para el manejo de residuos de construcción y demolición RCD para obras en Bogotá.
NFPA 101 Código de Seguridad Humana.

Considerando que a través de las diferentes normas técnicas colombianas -NTC- que cuenta el ICONTEC, se deberá dar cumplimiento a las normas relativas de los siguientes comités:

No. Del Comité ICONTEC	Nombre del Comité ICONTEC
043	Cerámicas, refractarias y piedras naturales no estructurales para uso en construcción.
041	Maderas
061	Geosintéticos
067	Productos químicos para la madera
068	Muebles
078	Pinturas y productos afines
084	Impermeabilizantes
091	Tuberías, ductos y accesorios plásticos
095	Vidrio
097	Tuberías de gres
098	Ladrillo cerámico
100	Concretos, morteros, agregados y grouts
101	Prefabricados en concreto
102	Acabados de la construcción
103	Tubería de concreto
106	Productos laminados
108	Tubería metálica y accesorios
111	Herramientas manuales
113	Fabricación de cerraduras
114	Estructuras metálicas
117	Elementos de fijación
118	Alambres y productos derivados del acero
122	Máquinas y herramientas
128	Instalaciones eléctricas
141	Iluminación
161	Instalaciones hidráulicas y sanitarias
166	Pavimentos
242	Prefabricados no tradicionales para uso estructural
251	Minería

2. ANÁLISIS DE LA OFERTA

CONDICIONES FINANCIERAS

Los indicadores financieros aquí establecidos obedecen al análisis del sector que hace la entidad de conformidad con lo establecido en el Decreto 1082 de 2015, articulo 2.2.1.1.1.6.2, “DETERMINACIÓN DE LOS REQUISITOS HABILITANTES” y el análisis estadístico descrito en el “MANUAL PARA DETERMINAR Y VERIFICAR LOS REQUISITOS HABILITANTES EN LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN” versión MDVRHPC-05 emitido por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente en su numeral VI ¿Cómo fijar los indicadores de capacidad financiera y de capacidad organizacional?. El objetivo es determinar indicadores

reales y apropiados para el presente proceso de contratación que permitan la pluralidad de oferentes y, al mismo tiempo, velen porque las empresas que participen cuenten con la solidez económica suficiente para ejecutar de manera óptima el objeto contractual, minimizando los riesgos financieros que puedan afectar al futuro contratista.

Así las cosas, para establecer los indicadores financieros del proceso de selección, la entidad realiza su análisis a partir de la INFORMACIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS REGISTRADAS EN LA PAGINA DE SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES

INFORMACIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS REGISTRADAS EN LA SUPERINTENDENCIA SOCIEDADES

Del aplicativo Sistema Integrado de Información Societaria (SIIS) https://siis.ia.supersociedades.gov.co/#/massivereports de la Superintendencia de Sociedades, se extraen 1145 empresas, y luego de depurar la base se obtienen 1007 empresas ubicadas en las diferentes ciudades del territorio nacional que incluyen en su actividad económica los códigos CIIU:

Código CIIU	Descripción
G4663	Comercio al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales de fontanería y calefacción
G4752	Comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados
G4659	Comercio al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo n.c.p.
C2511	Fabricación de productos metálicos para uso estructural

Se realiza los diferentes métodos estadísticos, sin embargo, se escoge los indicadores con base en el 80% (Principio de Pareto) con el fin de dar un mayor rango de oferentes al proceso.

Los métodos estadísticos indican lo siguiente:

METODO	LIQUIDEZ	ENDEUDAMIENTO	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES
MINIMO	0,20	1%	0,01
MAXIMO	311,4	99%	25.531
PROMEDIO	4,43	47%	137,57
MEDIANA	2,42	48%	3,05
MEDIA ARMONICA	2,17	30%	1,10
MEDIA GEOMETRICA	2,73	40%	3,75

Para garantizar la mayor participación posible, y para permitir la mayor cantidad de oferentes, se establece que el indicador de liquidez sea 1.5, dando alcance al 80% de las 1007 empresas de la muestra.

Para el índice de Endeudamiento, si bien el promedio y la mediana indican 47% y 48% respectivamente, se amplía el rango tomando como base el principio de Pareto para que el 80% de las empresas analizadas cuentan con un indicador menor al definido. Se establece así un indicador igual o inferior al 65%,

Para la Razón de cobertura de intereses, se estableció una razón de cobertura de intereses mayor o igual a 1.4 debido a que el 80% de las empresas analizadas cuentan con un indicador mayor o igual al establecido.

INDICADOR	REQUISITO

Liquidez	LIQUIDEZ ≥ 1.5 VECES
L= Activo Corriente/Pasivo Corriente	
Nivel de Endeudamiento	ENDEUDAMIENTO ≤ 65%
E= Pasivo Total/Activo Total	
Razón de Cobertura de Intereses	RAZÓN COBERTURA DE INTERESES ≥ 1.4
R= Utilidad Operacional/Gastos de Intereses	

INDICADORES CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

De las 1007 empresas analizadas se obtuvo los siguientes resultados según los métodos estadísticos:

METODO	RENTABILIDAD PATRIMONIO	RENTABILIDAD ACTIVO
MINIMO	0,102%	0,040%
MAXIMO	950%	70%
PROMEDIO	28%	12%
MEDIANA	21%	10%
MEDIA ARMONICA	8%	4%
MEDIA GEOMETRICA	18%	9%

Para la Rentabilidad del patrimonio, se establece un indicador igual o mayor al 9% o también interpretado como 0.09; debido a que el 80% de las empresas analizadas cuentan con un indicador mayor o igual al establecido.

Para la Rentabilidad del Activo; se establece un indicador igual o mayor al 4% o también interpretado como 0.04; debido a que el 80% de las empresas analizadas cuentan con un indicador mayor o igual al establecido.

INDICADOR	REQUISITO
Rentabilidad Sobre Patrimonio	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO ≥9% o 0.09
RP=Utilidad Operacional/Patrimonio	
Rentabilidad Sobre Activos	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVO≥ 4% o 0.04
RA=Utilidad Operacional/Activo Total	

CONDICIONES JURÍDICAS

Podrán participar todas las personas naturales o jurídicas nacionales domiciliadas en el territorio nacional; las personas naturales o jurídicas extranjeras con o sin domicilio o con o sin sucursal en el territorio nacional, en consorcio o uniones temporales, legalmente organizadas o constituidas, autorizadas como tal, matriculadas en la Cámara de Comercio respectiva o ante la autoridad que corresponda, y que acrediten, en el caso de las personas jurídicas, que su duración no es inferior al plazo del contrato y un (1) año más. Cuando la duración de las mismas no sea igual o superior a un (1) año más al plazo del contrato, la propuesta SERÁ RECHAZADA.

Ni el Proponente Individual ni los integrantes de Proponentes Plurales pueden encontrarse incursos en causal de inhabilidad, incompatibilidad o prohibición para contratar con el IPES, de acuerdo con la Constitución Política y la ley, y todos ellos deben comprometerse irrevocablemente a renunciar a su Propuesta, previa autorización expresa y escrita del Instituto para la Economía Social- IPES, o a terminarlo por acuerdo recíproco, en caso de sobrevenir alguna de tales causales.

Tratándose de conflictos de interés se procederá con arreglo a la ley, en especial, al artículo 40 de la Ley 734 de 2002.

El régimen de incompatibilidades, inhabilidades, prohibiciones y conflictos de interés es el previsto en la Constitución Política, en las Leyes 80 de 1993, 1150 de 2007, 1474 de 2011, en el Decreto 019 de 2012, en el Decreto 1082 de 2015 y demás normas de la misma estirpe sobre la materia, así como en las que las modifiquen, adicionen, sustituyan o complementen.

Con la presentación de Propuesta y la suscripción de la Carta de Presentación de la misma, cada Proponente manifiesta bajo la gravedad de juramento no estar incurso en inhabilidad, incompatibilidad o prohibición alguna para presentarse al proceso de selección y celebrar el Contrato proyectado.

CONDICIONES TÉCNICAS

El IPES requiere que el proponente acredite la experiencia en máximo dos (2) contratos ejecutados, terminados y liquidados, los cuales deberán cumplir con al menos cinco (5) de los siguientes códigos UNSPSC: 11111700, 11121600, 20142900, 30101500, 30102300, 30102400, 30111600, 30111800, 30131500, 30131600, 30131700, 30151500, 30151800, 30161500, 30181500, 30181700, 31161500, 31162400, 31201600, 31211500, 39101600, 39101900, 39121700, 39122200, 39131700, 40141700, 40171500, 40171700 y 40172800 cuyo objeto esté relacionado con el suministro de materiales, equipos, herramientas y elementos de ferretería en entidades públicas o privadas y que, sumados los valores finales o cuantías de los mismos, sea igual o mayor al cien por ciento (100%) del presupuesto oficial fijado por la Entidad expresado en salarios mínimos - SMMLV. A tal efecto relacionará estos contratos en el FORMATO "EXPERIENCIA DEL PROPONENTE".

Si la propuesta se presenta por un Consorcio o una Unión Temporal, será necesario que todos los integrantes nacionales estén inscritos en el RUP de la Cámara de Comercio a la fecha de cierre del proceso, y que todos los miembros nacionales que componen el consorcio o unión la temporal cumplan con alguna de las clasificaciones señaladas en la clasificación anterior.

El proponente que se presente mediante Estructura Plural deberá acreditar su experiencia cumpliendo con lo siguiente:

• Todos los integrantes deberán acreditar mínimo una experiencia de la requerida indistintamente del porcentaje de participación de cada integrante, que deberá estar inscrita en el RUP identificada con los códigos clasificadores solicitados, y que, sumados los valores finales o cuantías de los mismos, sea igual o mayor al cien por ciento (100%) del presupuesto oficial fijado por la Entidad expresado en salarios mínimos - SMMLV. A tal efecto relacionará estos contratos en el FORMATO "EXPERIENCIA DEL PROPONENTE". Las experiencias serán verificadas mediante el Registro Único de proponentes.

• Para efectos de la acreditación de la experiencia, cada miembro de la Estructura Plural deberá diligenciar el FORMATO "EXPERIENCIA DEL PROPONENTE", y en los respectivos soportes de la información consignada en el mismo.

En el caso de los consorcios y/o uniones temporales, la experiencia se verificará de acuerdo con la sumatoria de las experiencias específicas de cada uno de los integrantes, de manera proporcional a su participación, o de conformidad como se indique en el documento de constitución y/o formato de experiencia de la figura asociativa conformada para la presentación de la propuesta.

Cuando la experiencia acreditada corresponda a contratos realizados en consorcio o unión temporal, la experiencia en valor será tomada de acuerdo con el porcentaje que le correspondió en dicha figura asociativa, al integrante que pretenda hacerla valer en el presente proceso.

La verificación de la experiencia total se realizará con base en la información que reporten los proponentes en el FORMATO "EXPERIENCIA DEL PROPONENTE", y en los respectivos soportes de la información consignada en el mismo.

Cuando exista diferencia entre la información relacionada en el FORMATO "EXPERIENCIA DEL PROPONENTE" y la consagrada en el RUP, prevalecerá la información reportada en el RUP.

✓ No serán válidas las certificaciones expedidas por los supervisores o interventores de los contratos a menos que se demuestre que es el competente para expedir la certificación.
✓ No serán válidas las certificaciones expedidas por el mismo contratista.
✓ No serán válidos contratos verbales

El IPES se reserva el derecho de verificar la información suministrada por el proponente y de solicitar las aclaraciones que considere convenientes.

Cuando se trate de personas naturales extranjeras sin domicilio en el país o de personas jurídicas privadas extranjeras que no tengan establecida sucursal en Colombia, deben presentar dos (2) contratos ejecutados, los cuales deberán cumplir con al menos cinco (5) de los siguientes códigos UNSPSC: 11111700, 11121600, 20142900, 30101500, 30102300, 30102400, 30111600, 30111800, 30131500, 30131600, 30131700, 30151500, 30151800, 30161500, 30181500, 30181700, 31161500, 31162400, 31201600, 31211500, 39101600, 39101900, 39121700, 39122200, 39131700, 40141700, 40171500, 40171700 y 40172800 cuyo objeto esté relacionado con el suministro de materiales, equipos, herramientas y elementos de ferretería en entidades públicas o privadas y que certificaciones de contratos con objetos iguales o similares al del presente proceso de selección y que, sumados los valores finales o cuantías de los mismos, sea igual o mayor al cien por ciento (100%) del presupuesto oficial fijado por la Entidad expresado en salarios mínimos - SMMLV en las que conste: Nombre del Contratante, Nombre del Contratista, el Objeto del Contrato, el monto, fecha de inicio del contrato y la persona de contacto para verificación. Para verificar el monto del contrato el comité evaluador tendrá en cuenta la tasa de cambio oficial que indique el Banco de la República y el SMMLV de la fecha de inicio del contrato.

Criterios diferenciales para Mipymes nacionales (Artículo 2.2.1.2.4.2.18 Decreto 1082 de 2015).

De conformidad con lo establecido en el Decreto 1860 de 2021 y con el fin de incentivar la participación de las Mipyme domiciliadas en Colombia, las Mipyme que cumplan con lo establecido en el artículo 2.2.1.2.4.2.18 del Decreto 1082 de 2015, así como con lo exigido en el numeral “Capacidad Jurídica” del presente estudio previo, podrán acreditar su experiencia con máximo tres (3) certificaciones de contratos ejecutados, los cuales deberán cumplir con al menos cinco (5) de los siguientes códigos UNSPSC: 11111700, 11121600, 20142900, 30101500, 30102300, 30102400, 30111600, 30111800, 30131500, 30131600, 30131700, 30151500, 30151800, 30161500, 30181500, 30181700, 31161500, 31162400, 31201600, 31211500, 39101600, 39101900, 39121700, 39122200, 39131700, 40141700, 40171500, 40171700 y 40172800 cuyo objeto esté relacionado con el suministro de materiales, equipos, herramientas y elementos de ferretería en entidades públicas o privadas y que sumados los valores finales o cuantías de los mismos, sea igual o mayor al cien por ciento (100%) del presupuesto oficial fijado por la Entidad expresado en salarios mínimos - SMMLV. A tal efecto relacionará estos contratos en el FORMATO “EXPERIENCIA DEL PROPONENTE”. Las experiencias serán verificadas mediante el Registro Único de proponentes.

3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

ADQUISICIONES HISTÓRICAS DE LA ENTIDAD

2021	
MODALIDAD: MINIMA CUANTIA	
ENTIDAD: INSTITUTO PARA LA ECONOMÍA SOCIAL-IPES	
OBJETO: ADQUISICIÓN DE MATERIALES DE FERRETERÍA PARA ARREGLOS LOCATIVOS E INSTALACIÓN DE TERMINALES DE CONTROL EN LAS PLAZAS DISTRITALES DE MERCADO ADMINISTRADAS POR EL IPES.	
Número del proceso	PSMCIPES042021

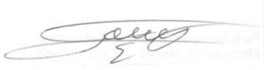
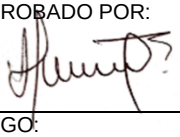
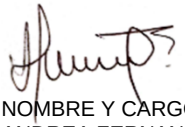
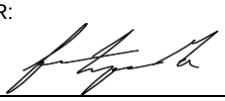
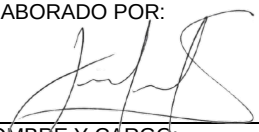
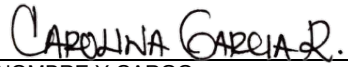
ADQUISICIONES DE OTRAS ENTIDADES PÚBLICAS

2024	
MODALIDAD: MINIMA CUANTIA	
ENTIDAD: CENTRO CULTURAL BACATÁ	
OBJETO: SUMINISTRO DE ELEMENTOS DE FERRETERÍA PARA LA REALIZACIÓN DE MANTENIMIENTOS CORRECTIVOS Y PREVENTIVOS DE LOS DIFERENTES BIENES MUEBLES E INMUEBLES A CARGO DEL CENTRO CULTURAL BACATÁ	
Número del Proceso	MC-015-2024

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. DESARROLLO ECONÓMICO Instituto para la Economía Social	FORMATO	
	ANÁLISIS DEL SECTOR	Código: PA04-FO-062
		Versión: 02
		Fecha: 27/04/2023

Valor del proceso	25.438.119 COP

Valor del proceso	28.000.000 COP
2024	
MODALIDAD: MINIMA CUANTIA	
ENTIDAD: DIRECCION TERRITORIAL ANDES OCCIDENTALES DE PARQUES NACIONALES NATURALES DE COLOMBIA	
OBJETO: COMPRA DE HERRAMIENTAS, MATERIALES DE FERRETERÍA Y MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN PARA LAS REPARACIONES Y MANTENIMIENTOS PREVENTIVOS Y CORRECTIVOS EN LAS SEDES DEL PNN LOS NEVADOS.	
Número del Proceso	IPMC-DTAO-111-2024
Valor del proceso	13.996.962 COP

ELABORADO POR:  NOMBRE Y CARGO: JHON ERICK GÓMEZ MORENO PROFESIONAL ESPECIALIZADO - SDAE	REVISADO Y APROBADO POR:  NOMBRE Y CARGO: ANDREA FERNANDA AHUMADA CHACÓN SUBDIRECTORA DE DISEÑO Y ANÁLISIS ESTRATÉGICO
ELABORADO POR:  NOMBRE Y CARGO: JAIRO ANDDRÉS ARENAS RÍOS CONTRATISTA – SDAE	 NOMBRE Y CARGO: ANDREA FERNANDA AHUMADA CHACÓN SUBDIRECTORA DE DISEÑO Y ANÁLISIS ESTRATÉGICO
ELABORADO POR:  NOMBRE Y CARGO: JAVIER HERNANDO LÓPEZ MEDINA CONTRATISTA - SDAE	
ELABORADO POR:  NOMBRE Y CARGO: JORGE LUIS CASTAÑEDA LESMES CONTRATISTA - SAF	REVISADO Y APROBADO POR:  NOMBRE Y CARGO: NORA CAROLINA GARCÍA ROJAS SUBDIRECTORA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
"La Subdirección Administrativa y Financiera realizó el análisis de las condiciones financieras del sector a fin de determinar los indicadores de capacidad financiera y organizacional del proceso de selección"	

Fecha de elaboración: 27 de septiembre de 2024