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 Calzado 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	**53110000**	**53111600**	**53111601**	Zapatos para hombre
53000000	**53110000**	**53111600**	**53111602**	Zapatos para mujer

2. ASPECTOS GENERALES

2.1. Sector económico al que pertenece 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.

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

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.

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.

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.

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 provisión y competencia, en el sentido de las relaciones sobre elementos de calidad y la búsqueda de productos nuevos para los mercados.

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.

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.

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.

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

---

[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/

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 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.

Durante 2024 se crearon en el país 297.475 empresas, 2.8% menos que en el 2023 cuando se registraron 305.997, de acuerdo con el más reciente informe de Dinámica de Creación de Empresas realizado por Confecámaras, con base en la información del Registro Único Empresarial y Social (RUES) de las Cámaras de Comercio del país.

Este aumento en la constitución de sociedades es una señal positiva para el fortalecimiento del tejido empresarial nacional, evidenciando la fortaleza y el dinamismo de las empresas como motor del desarrollo económico del país. En diciembre de 2024 Colombia cerro con un total de 1.739.405 empresas, de las cuales el 40% corresponde al sector comercio, lo que evidencia el crecimiento del sector impulsado por el consumo interno y la inversión.



FUENTE: CONFECAMARAS[4]

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

[4] https://confecamaras.org.co/sector-empresarial-en-cifras/

El Despacho de la Dirección de la Regional Magdalena ha identificado la necesidad de Contratar la adquisición de la dotación de calzado para los trabajadores oficiales del SENA Regional Magdalena, en el Sector - Confecciones que comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial del cuero 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 de calzado que se pretenden adquirir.

El objeto del presente proceso contractual pretende la adquisición de la dotación de calzado 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.

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:

Calzado:

El calzado es un importante sector de la economía colombiana, aportando desarrollo, empleo, crecimiento y bienestar social. A rasgos generales se puede dividir el sector según el precio del producto entre calzado económico, medio y de alta gama.

Actualmente el sector enfrenta dificultades como la entrada de producto chino, que además de ser más económico, entra por medio de contrabando, evadiendo impuestos, con lo que sus precios pueden ser aún más competitivos. La volatilidad de la tasa cambiaría genera inestabilidad para las exportaciones, actualmente la tasa está a la baja, lo cual empuja hacia un déficit la balanza comercial del sector.

Por otra parte, el crecimiento nacional, de poder adquisitivo y de la población, así como las actuales bajas tasas de interés, representan oportunidades de crecimiento para el sector. Entre otros factores que pueden ser claves para la definición del mismo, se encuentran los tratados de libre comercio, las buenas relaciones político-económicas que está manejando el país, la creación de clústeres, la ubicación geográfica del país y las reformas tributarias y legales que se están dando.

La industria del calzado en Colombia presenta un declive debido al incremento en las importaciones y la baja en la demanda local, que cayó en un 4,9%, según un informe publicado esta semana por la consultora Raddar y el Instituto para la Exportación de la Móda (Inexmoda).

Aproximadamente el 98% de las empresas de calzado en Colombia son Mipymes, y en su mayoría de acuerdo con estudios de FUNDES, presentan restricciones crediticias que impiden su crecimiento y apropiada tecnificación. Adicionalmente, dada la alta carga impositiva, la constante modificación de los regímenes tributarios, la multiplicidad de impuestos, los costos laborales asociados, la competencia desleal en el mercado interno, el bajo poder de negociación con los proveedores, entre otros, la industria de calzado presenta múltiples dificultades asociadas como son "la informalidad, la competencia China, el contrabando y la revaluación", lo cual en ultimas conlleva a una baja productividad del aparato productivo de la industria del calzado, pues dadas las condiciones antes mencionadas se incrementa la incapacidad del empresariado para acceder a tecnologías que les permitan hacer uso de las economías a escala con el fin de competir por precios, teniendo así un sistema de producción cuasi artesanal, y

adicionalmente, por la competencia desleal y la informalidad, hay una alta mortalidad de empresas que operan formalmente en el sector, y una mayor dificultad para competir en mercados internacionales.

El sector de calzado y el sector textil hacen parte del sector secundario de la economía, como quiera que, en este sector se transforma la materia prima extraída por el sector primario, tales como caucho, cuero, petróleo, lino, algodón, entre otros. Dicha materia prima, se transforma en calzado y vestido de labor.

Los elementos de dotación configuran un mercado importante y relevante para el mercado nacional en el sector industrial, debido a que las empresas públicas y privadas por ley deben suministrar vestido y calzado, lo anterior ocasiona que la demanda en el sector textil y en el sector de calzado sea alta y tenga un flujo económico constante.

Otro aspecto importante de analizar es el modo de entrega, si tenemos en cuenta que la norma prohíbe al empleador compensar los valores de la Dotación, sin embargo esto no puede confundirse con la entrega de "Bonos de dotación" que manejan entidades que expiden bonos de compras, pues dichos Bonos, si están impresos con la palabra "DOTACIÓN O ROPA DE TRABAJO ", únicamente podrán ser utilizados con dicho fin, pues en almacenes de cadena o grandes superficies o almacenes que reciben dichos bonos, no son recibidos para comprar otras cosas, por ejemplo, alimentos, aseo, etc.

El uso de órdenes de entrega o retiro, por parte de LA ENTIDAD, busca que la carga de la entrega de las prendas finales no se traslade al beneficiario, sino que éste pueda retirarlo en el municipio de su sede de trabajo o en las instalaciones de la empresa que redima tales ordenes de retiro cercanas a su jurisdicción.

Cadena suministro del Calzado:

El proceso productivo de la cadena de calzado cuenta con cuatro (4) eslabones, los cuales comienzan en la producción agropecuaria de insumos en los hatos ganaderos, hasta la fabricación y comercialización de bienes del sector.

Primer eslabón: corresponde a la fabricación de materias primas de cuero, el cual se obtiene luego del sacrificio de los animales. Además de cuero, los zapatos pueden tener como principal materia prima materiales de caucho, plástico o textiles.

Segundo eslabón: comprende el proceso de curtido de las pieles para convertirlas en un material duradero. Luego de este proceso, se realiza el teñido y acabado de las pieles. En total, la preparación del cuero puede tomar de 20 a 30 días. Aunque el cuero es la principal materia prima del sector, en la fabricación de calzado se utilizan otros insumos como suelas, tacones, telas, entre otros, los cuales en condiciones normales tienen un proceso de producción de 15 a 20 días.

Tercer eslabón: comprende el proceso de cortado de las partes del zapato, hasta el montaje. El cortado se hace directamente en las fábricas y puede tomar hasta 15 días, luego se hace la costura del zapato, donde es común el uso de empresas satélites o maquilas para no encarecer el costo del zapato, esto puede tardar de siete (7) a 15 días. Por último, el proceso de montaje se hace nuevamente en la fábrica. Es decir que el tiempo total de producción oscila entre 45 y 60 días.

Cuarto eslabón: la **venta del producto final** del sector se realiza directamente por las empresas fabricantes o a través de comercializadores. Cabe señalar que dentro de las comercializadoras existen empresas que fabrican productos directamente y que a su vez importan algunos bienes.

Clasificación de la industria de Calzado

La industria del calzado, es el conjunto de actividades de diseño, fabricación, distribución, comercialización, y venta de todo tipo de calzado para el pie.

La industria puede agruparse por segmentos de productos tales como zapatos de vestir, zapatillas, zapatos para niños, zapatos para señoras, botas, zapatillas para deportes, calzados especiales u ortopédicos, botas especiales para deportes (esquí, patinaje, equitación), sandalias.

La industria también puede ser analizada desde la posición y tareas que las distintas empresas ocupan en la cadena productiva, como son:

. Suministro de materias primas. Diseño. Corte de materiales. Confección y fabricación. Producción. Distribución. Ventas

El sector del calzado constituye una industria muy diversificada que abarca una gran variedad de materiales (tela, plástico, caucho y cuero) y productos, desde los tipos generales de calzado para hombre, mujer y niños hasta productos más especializados, como botas para practicar snowboard y calzado de protección. Esta diversidad de productos finales no es sino fiel reflejo de la multitud de procesos industriales, empresas y estructuras de mercado existentes.

2.2. Aspectos económicos del sector

2.2.1 Aspectos Internacionales

COMERCIO EXTERIOR

El sector de calzado y sus partes en el primer semestre de 2024, registró exportaciones por 15.3 millones de dólares, con una caída de 1.8%, frente a las exportaciones de enero a junio de 2018. Respecto a las exportaciones de calzado terminado, estas alcanzaron USD 12.7 millones con un incremento de 3.5% en valores y una caída de 5.1% en cantidades, para un total de 846 mil pares, esto significó un incremento de los precios. El aumento en valores se explica principalmente por el ascenso de las ventas a Estados Unidos, Brasil, Venezuela y Panamá[5].



En 2024, el sector crecerá a un ritmo menor debido, principalmente, a aumentos de hasta 40% en los costos de insumos, producto de la devaluación. Sin embargo, los fabricantes se muestran optimistas.

Juan Raúl Vélez, presidente de Cueros Vélez, afirma que 2024 será un buen año para el sector a pesar de la devaluación, que afecta el costo de los insumos. La empresa sigue “con su proceso de expansión internacional con más de 30 tiendas en otros países de la región como: Panamá, Perú, Costa Rica, Guatemala y El Salvador. Próximamente abrirá su primera tienda en Puerto Rico y prevé abrir 20 tiendas en Chile durante los próximos cinco años”, indica.

[5] Bis

Jovical prevé ventas de 40.000 millones, un incremento de 25% y aumentar la producción entre 17% y 19%. Mussi, a pesar de que pronostica los gastos más altos de su historia, espera crecimientos de 16% en ventas y 12% en producción.

Esto significaría que la industria nacional siga ganando terreno a las importaciones. Según Acicam, ya 46% del consumo de calzado corresponde a producción nacional. Entre las cinco empresas con mayores ventas en el sector, según Raddar, tres son nacionales: Cueros Vélez, Manisol y Croydon. El primer y quinto lugar lo ocupan marcas extranjeras: Adidas y Sportline America.

La industria está todavía lejos de los 80 millones de pares producidos en 2008, el máximo histórico que se logró antes de la entrada masiva de zapatos asiáticos. “Pero si se cumplen factores de formalización, políticas favorables y lucha contra el contrabando, esperamos recuperar esa cifra en cinco años”, afirma Jorge Andrés Zuluaga, presidente de Acicam.

2.2.2 Aspectos Nacionales

Las ventajas para la industria de calzado, 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 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 con el 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.

Producción y Ventas

Para el cierre del año 2024, el valor agregado de la explotación de las industrias manufactureras decrece 2.1% respecto al año 2023; esta dinámica se explica en comportamiento como el siguiente:

- La fabricación de productos textiles; confección de prendas de vestir; curtido y recurtido de cueros; fabricación de calzado; fabricación de artículos de viaje, maletas, bolsos de mano y artículos similares, y fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería; adobo y teñido de pieles decrece 3,2%.

Tabla 4. Industrias manufactureras
Tasas de crecimiento en volumen[1]
Cuarto trimestre 2024pr

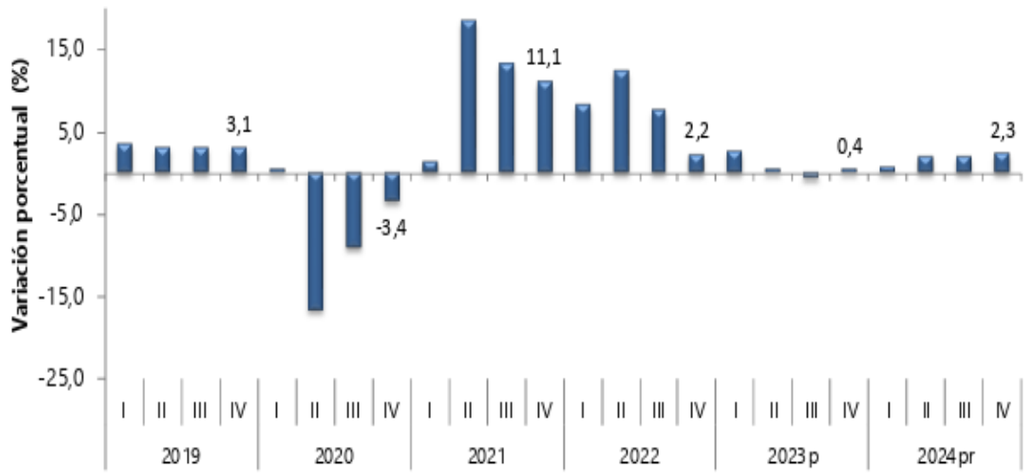
Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Año total	Anual	Trimestral
	2024pr / 2023p	2024pr-IV / 2023p-IV	2024pr-IV / 2024pr-III
Elaboración de productos alimenticios[2]	-0,7	4,1	1,7
Fabricación de productos textiles[3]	-3,2	3,2	3,6
Transformación de la madera y fabricación de productos de madera y de corcho, excepto muebles[4]	-0,2	0,8	0,3
Coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y actividad de mezcla de combustibles[5]	-3,6	-3,4	0,3
Fabricación de productos metalúrgicos básicos[6]	-0,6	2,1	1,5
Fabricación de muebles, colchones y somieres; otras industrias manufactureras	-1,9	-2,3	-0,4
Industrias manufactureras	**-2,1**	**0,3**	**1,1**

Fuente: DANE, PIB_T

2.2.2.1. Comportamiento del PIB6 por grandes ramas de actividad económica

De acuerdo con el último Boletín Técnico del PIB publicado por el DANE el 17 de febrero de 2025, se observa que el Producto Interno Bruto creció el 1,7% respecto al año 2023.

Gráfico 1. Producto Interno Bruto
Tasa de crecimiento en volumen[1]
2019-I / 2024pr-IV



Fuente: DANE, PIB_T
Fuente: DANE

Las actividades económicas que más contribuyeron a la dinámica del valor agregado fueron:

- Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca crece 10,7% (contribuye 1,1 puntos porcentuales a la variación anual).

6 chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/bol-PIB-IVtrim2024.pdf

- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 4,2% (contribuye 0,7 puntos porcentuales a la variación anual).
- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 8,1% (contribuye 0,3 puntos porcentuales a la variación anual).

En el cuarto trimestre del año 2024, el Producto Interno Bruto en su serie original, crece 2,3% respecto al mismo periodo de 2023. Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 4,4% (contribuye 1,0 puntos porcentuales a la variación anual).
- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 4,0% (contribuye 0,7 puntos porcentuales a la variación anual).
- Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca crece 6,5% (contribuye 0,6 puntos porcentuales a la variación anual).

Respecto al trimestre inmediatamente anterior, el Producto Interno Bruto en su serie ajustada por efecto estacional y calendario crece 0,6%. Cuando se observa el comportamiento de las actividades económicas relacionadas:

- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 3,2%.
- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 1,3%.
- Industrias manufactureras crece 1,1%.

Tabla 1. Valor agregado por actividad económica
Tasas de crecimiento en volumen[1]
Cuarto trimestre 2024[pr]

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Año total	Anual	Trimestral
	2024[pr] / 2023[p]	2024[pr]-IV / 2023[p]-IV	2024[pr]-IV / 2024[pr]-III
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	8,1	6,5	-0,3
Explotación de minas y canteras	-5,2	-5,9	-0,4
Industrias manufactureras	-2,1	0,3	1,1
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado[2]	1,9	-0,04	-0,1
Construcción	1,9	0,5	-0,9
Comercio al por mayor y al por menor[3]	1,4	4,4	3,2
Información y comunicaciones	-0,8	-0,6	0,2
Actividades financieras y de seguros	0,4	-1,1	0,1
Actividades inmobiliarias	1,9	1,9	0,5
Actividades profesionales, científicas y técnicas[4]	0,1	0,03	-0,1
Administración pública, defensa, educación y salud[5]	4,2	4,0	1,3
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios[6]	8,1	5,5	-0,4
Valor agregado bruto	**1,8**	**2,3**	**0,8**
Impuestos menos subvenciones sobre los productos	1,1	2,1	0,7
Producto Interno Bruto	**1,7**	**2,3**	**0,6**

Fuente: DANE, PIB_T

Para el año 2024, el valor agregado de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida crece 1,4%, respecto al año 2023. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas crece 3,1%.
- Transporte y almacenamiento crece 2,0%.
- Alojamiento y servicios de comida decrece 3,8%.

En el cuarto trimestre de 2024, el valor agregado de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida crece 4,4% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2023. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas crece 5,9%.
- Transporte y almacenamiento crece 5,6%.
- Alojamiento y servicios de comida decrece 0,9%.

Respecto al trimestre inmediatamente anterior en su serie ajustada por efecto estacional y calendario, el valor agregado de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida crece en 3,2%, cuando se observa el comportamiento de las actividades económicas relacionadas:

- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas crece 2,3%.
- Transporte y almacenamiento crece 3,3%.
- Alojamiento y servicios de comida crece 1,8%.

Tabla 7. Comercio al por mayor y al por menor[1]
Tasas de crecimiento en volumen[2]
Cuarto trimestre 2024[pr]

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Año total	Anual	Trimestral
	2024[pr] / 2023[p]	2024[pr]-IV / 2023[p]-IV	2024[pr]-IV / 2024[pr]-III
Comercio al por mayor y al por menor[3]	3,1	5,9	2,3
Transporte y almacenamiento	2,0	5,6	3,3
Alojamiento y servicios de comida	-3,8	-0,9	1,8
Comercio al por mayor y al por menor[1]	**1,4**	**4,4**	**3,2**

Fuente: DANE,PIB T

3. DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO

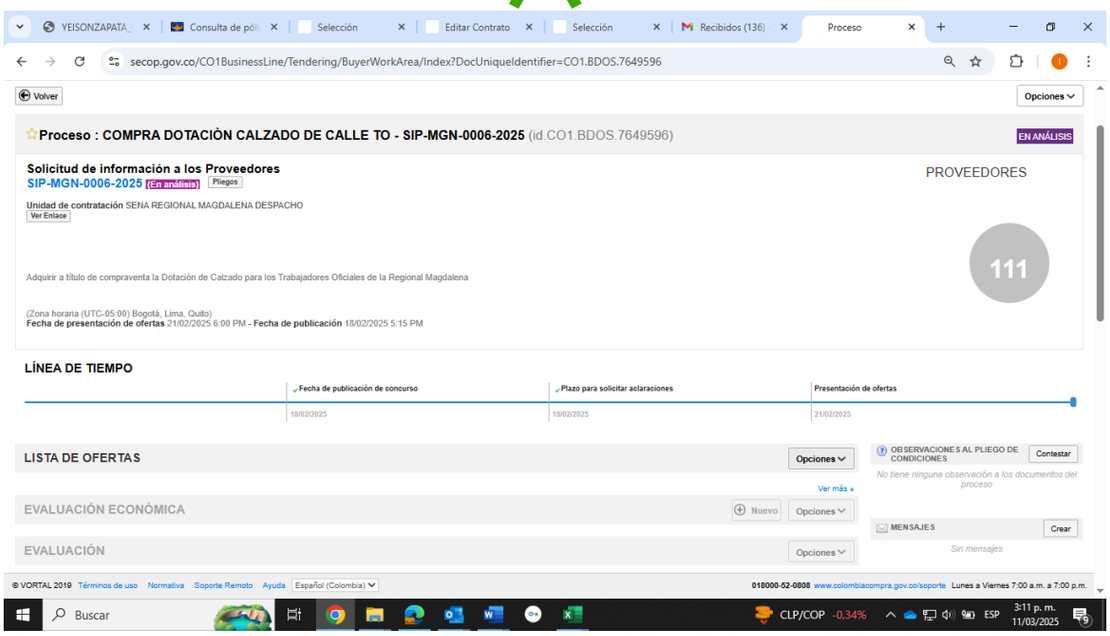
Conforme a lo establecido en el numeral 4.2.3. ESTUDIO DEL MERCADO Y DEL SECTOR del Manual de Contratación del SENA, el cual establece que el comité técnico estructurador tendrá la posibilidad de realizar el estudio del mercado a través de los siguientes mecanismos:

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.37594912&isFromPublicArea=True&isModal=False la Solicitud de Información a Proveedores Nº SIP-MGN-006- 2025 desde el 18 hasta el 21 de febrero, con el fin de obtener un mayor número de cotización en las necesidades requeridas y estimar el presupuesto oficial más 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, las cotizaciones recibidas se radicaron de la siguiente manera:

- A través de la oficina de Gestión documental, 2 cotizaciones:
    1. **PUNTA GAIRA, con radicado No 47-2025-000280 por valor de $ 29.420.002**
    2. **GRUPO LCMI SAS, con radicado No 47- 2025- por valor de $ 25.409. 994**
- A través del correo electrónico lceledon@sena.edu.co, 1 cotización así:
    1. **RED- TAB – TIENDA – Por valor de $ 37.140.000**

Así las cosas, se procedió a realizar el estudio de mercado con base a las cotizaciones allegadas a fin de establecer el valor unitario de los bienes a contratar, así las cosas, para la estimación del valor del presupuesto, se promediaron los valores unitarios de cada prenda incluido IVA y se obtuvo el valor del presupuesto estimado. **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 **TREINTA MILLONES SEISCIENTOS CINCUENTA Y SEIS MIL SEISCIENTOS SESENTA Y SIETE PESOS ($30.656.667) M/CTE,** incluido IVA, el cual está amparado con el Certificado de Disponibilidad Presupuestal 4025 de fecha 2025-01-09, emitido por el Coordinador 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 – CALZADO DE CALLE	$9.740.000
LOTE 2	HOMBRES - CALZADO DE CALLE	$20.916.667
TOTAL		$30.656.667

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. 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 por contratar presenta las siguientes especificaciones técnicas:

ITEM	DESCRIPCION DE LA NECESIDAD	CODIGO FICHA TECNICA SENA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD SOLICITADA
GRUPO - MUJERES - CALZADO DE CALLE LOTE 1				
1	ZAPATO DAMA	VER FICHA TO	UND	24
GRUPO - HOMBRES - CALZADO DE CALLE LOTE 2				
2	ZAPATO CABALLERO	VER FICHA TO	UND	50

Calzado

VARIABLES	CRITERIO
CALIDAD MATERIALES DE MODA	Capellada en Cuero 100%
	Forros en Cuero 100%
	Plantilla y Sobre plantilla en Cuero Suelas (Neolite), tr)
DISEÑOS PRESENTADOS	Diseños y Modelos modernos
	Hormas Anatómicas
CALIDAD DE CONFECCIÓN	Guarnición (Hilos, Costuras)
	Montaje (Trompas-Contrafuertes)
	Terminación (Interna, Externa) (Finaje, Pegue, Acabados)
	Altura del Tacón

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 los calzados los cuales no deben presentar ninguna clase de defectos.

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.

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.

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

Criterios para compra de insumos consumibles de bioseguridad para la prevención del Covid-19	Etapa

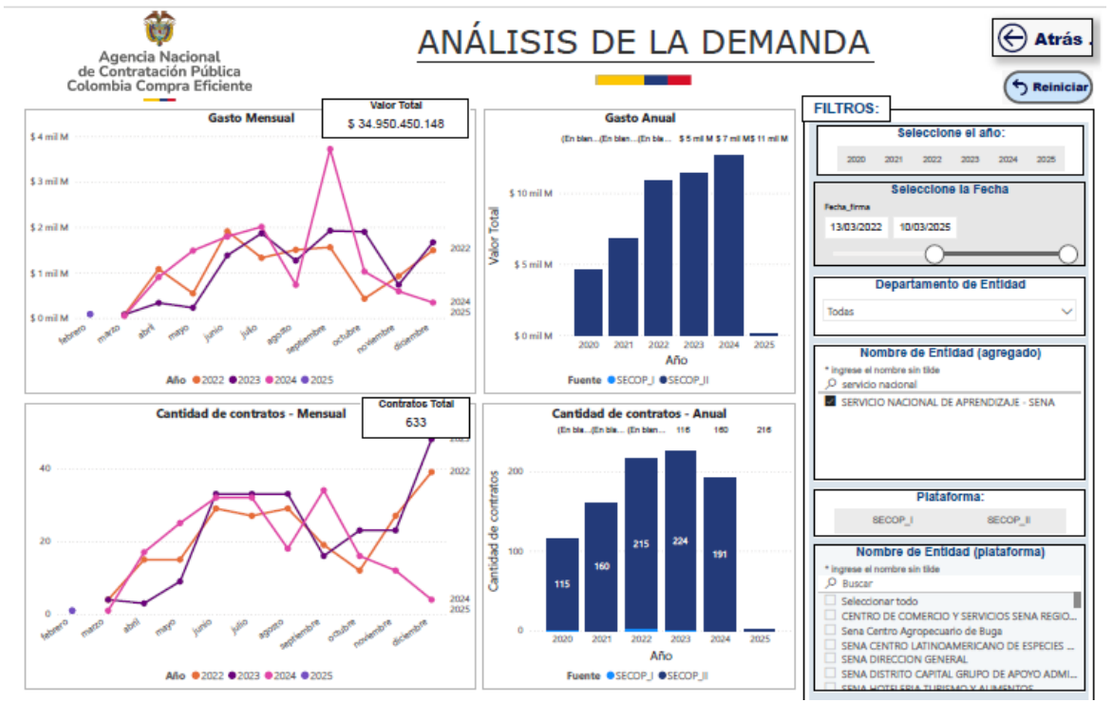
1. Certificado de implementación del SG-SST firmada por el Representante Legal y responsable del SG-SST	Contractual
2. Fotocopia de cédula, Certificado Vigente Curso de SG-SST de 50 Horas o su actualización y/o Curso de 20 Horas y licencia de seguridad y salud en el trabajo del profesional del responsable del SG-SST.	Contractual
3. Certificación de autoevaluación de estándares mínimos emitido por ARL.	Contractual

5. ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA[7]

A partir de la Herramienta de visualización para el análisis de la demanda y de la oferta de Colombia Compra Eficiente, se analizará la información sobre el valor de la contratación, la comparación de la contratación con vigencias anteriores y los proveedores a nivel nacional.

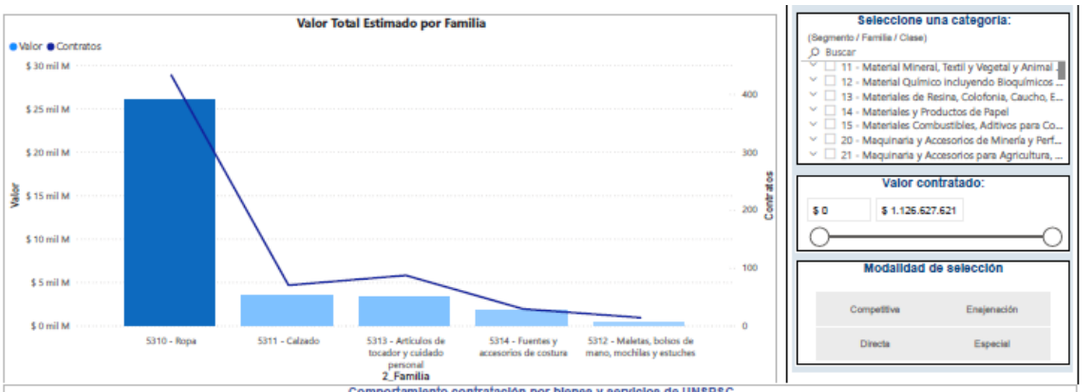
5.1. ANALISIS DE LA DEMANDA:

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.



De acuerdo con la información obtenida luego de los filtros empleados, se observa que la Entidad ha contratado un total de $34.950.450.148 durante las vigencias 2022 a 2025, relacionado con calzado, lo cual indica que cada año se viene adelantando una contratación en relación con el objeto.

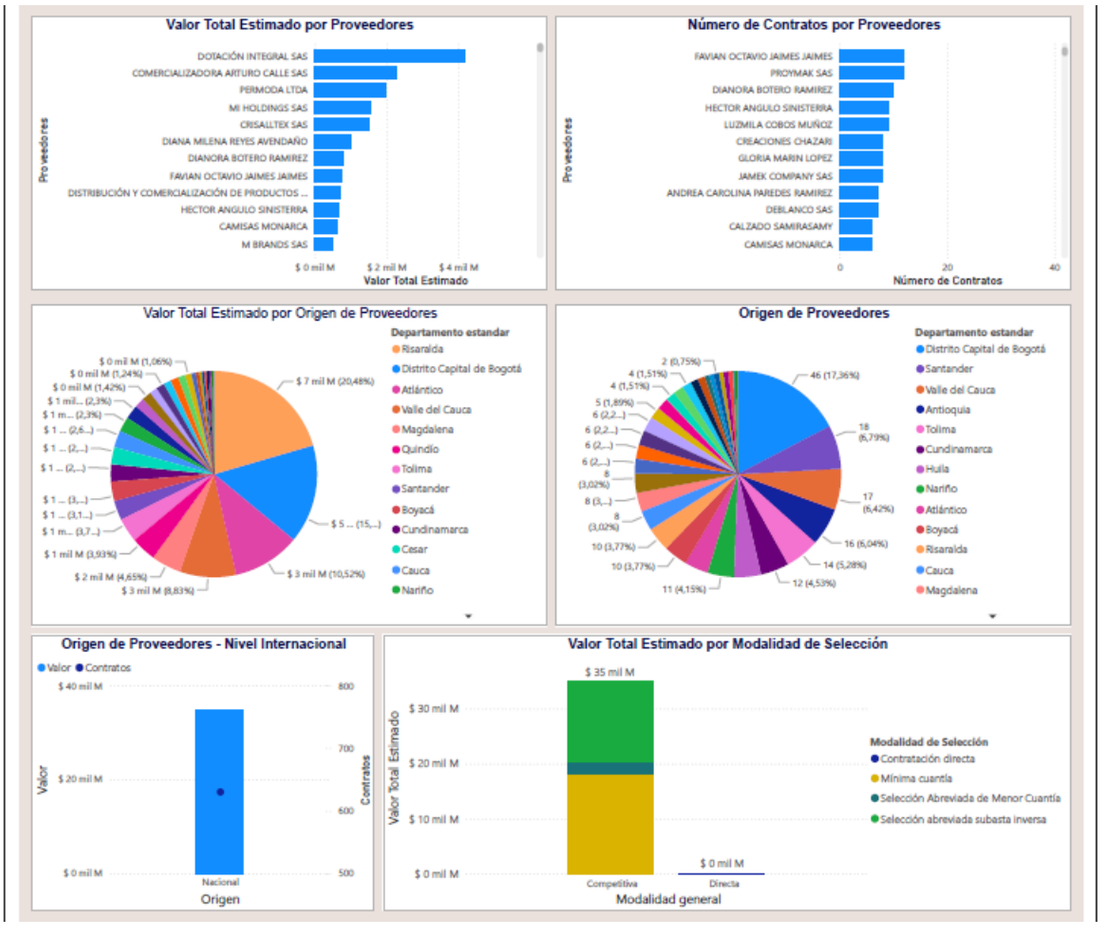
[7] https://www.colombiacompra.gov.co/content/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta



Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2022			2023			2024		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
⊞ **5310 - Ropa**	156	$ 8.150.518.426	23,32%	146	$ 8.643.580.250	24,73%	131	$ 9.227.584.165	26,40%
⊟ **5311 - Calzado**	18	$ 876.849.980	2,51%	31	$ 1.232.888.528	3,53%	21	$ 1.346.360.113	3,85%
⊞ 531116 - Zapatos	12	$ 437.500.924	1,25%	18	$ 797.963.342	2,28%	13	$ 899.736.084	2,57%
⊞ 531115 - Botas	6	$ 439.349.056	1,26%	8	$ 314.063.172	0,90%	3	$ 298.726.574	0,85%
⊞ 531119 - Calzado deportivo				5	$ 120.862.014	0,35%	5	$ 147.897.455	0,42%
⊞ **5313 - Artículos de tocador y cuidado personal**	27	$ 812.992.039	2,33%	27	$ 836.352.975	2,39%	33	$ 1.674.078.923	4,79%
⊞ **5314 - Fuentes y accesorios de costura**	13	$ 942.162.652	2,70%	10	$ 281.254.345	0,80%	5	$ 391.165.295	1,12%
⊞ **5312 - Maletas, bolsos de mano, mochilas y estuches**	2	$ 54.559.000	0,16%	11	$ 383.097.207	1,10%	1	$ 9.872.850	0,03%
Total	216	$ 10.837.082.097	31,01%	225	$ 11.377.173.305	32,55%	191	$ 12.649.061.346	36,19%

Con el resultado arrojado se observa que la contratación con mayor valor tiene que ver con la compra de zapatos, botas y calzado deportivo; lo que para la vigencia 2024asciende a la suma de $1.346.360.113 equivalente al 3.85% de la contratación realizada. De acuerdo con lo anterior, se evidencia la alta demanda de los bienes objeto de contratación.



En cuanto a la modalidad de selección, la más utilizada por la Entidad corresponde a la Mínima Cuantía.

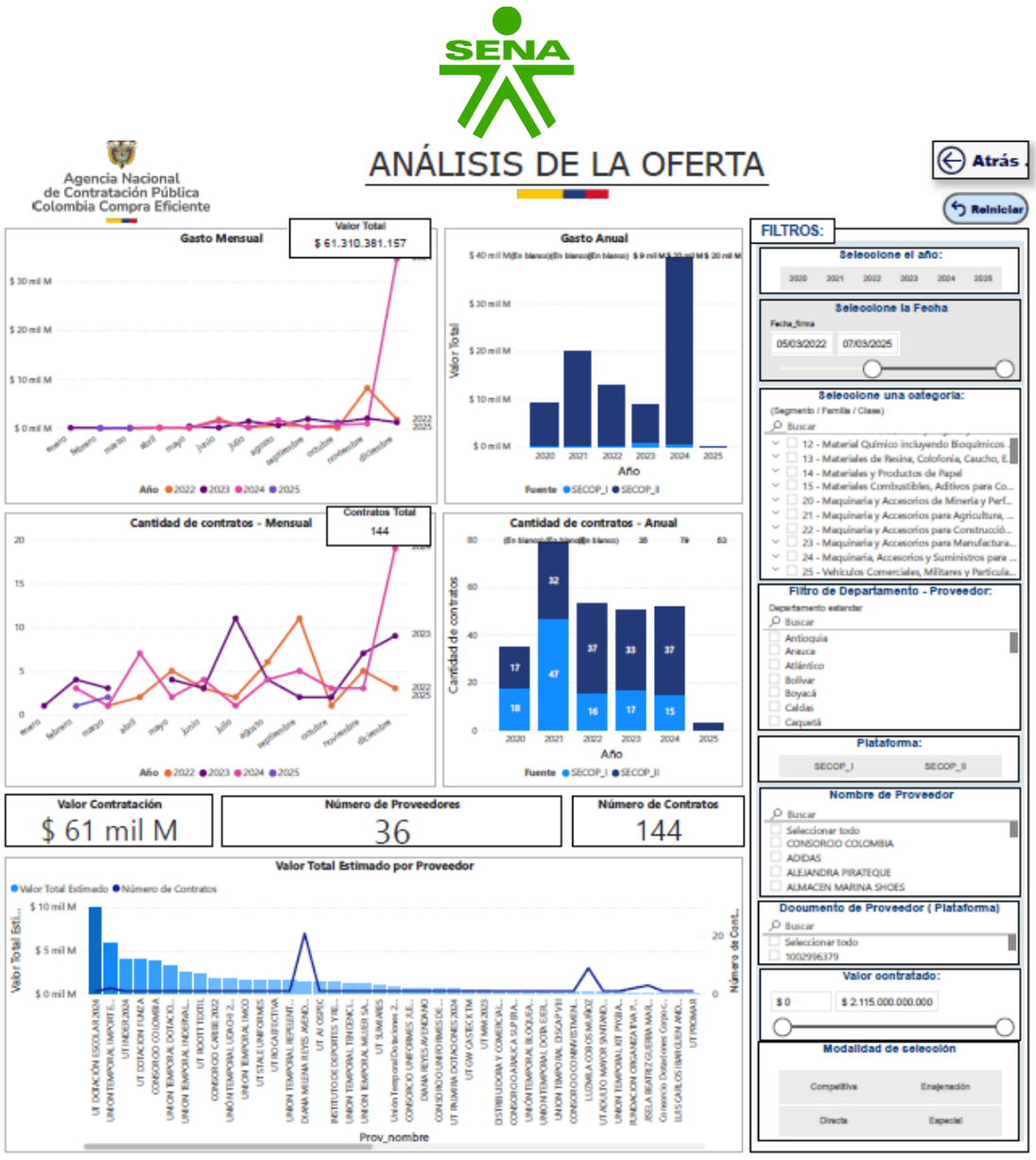
Además del análisis realizado por la *Herramienta de Análisis de Demanda*, tomaremos como referencia el comportamiento de los procesos contractuales desarrollados por el Despacho de la Regional para contratar la compra de calzado objeto del presente estudio, teniendo como resultado los siguientes aspectos:

ENTIDAD	MODALIDAD SELECCION	No. PROCESO	OBJETO	VALOR
SENA REGIONAL MAGDALENA	Mínima cuantía	MC-MGN-0020-2024	Adquirir a título de compraventa la Dotación de Calzado para los Trabajadores Oficiales de la Regional Magdalena Lote 1 y 2	$56.572.000
SENA REGIONAL MAGDALENA	Mínima cuantía	MC-MGN-0020-2023	Adquirir a título de compraventa la Dotación de Calzado para los Trabajadores Oficiales de la Regional Magdalena Lote 1 y 2	$56.572.000
SENA REGIONAL MAGDALENA	Mínima cuantía	MC-MGN-0036-2022	Adquirir a título de compraventa la Dotación de Calzado para los Trabajadores Oficiales de la Regional Magdalena Lote 1y 2	$55.734.00
SENA REGIONAL MAGDALENA	Mínima cuantía	MC-MGN-0028-2021	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.	$36.640.000

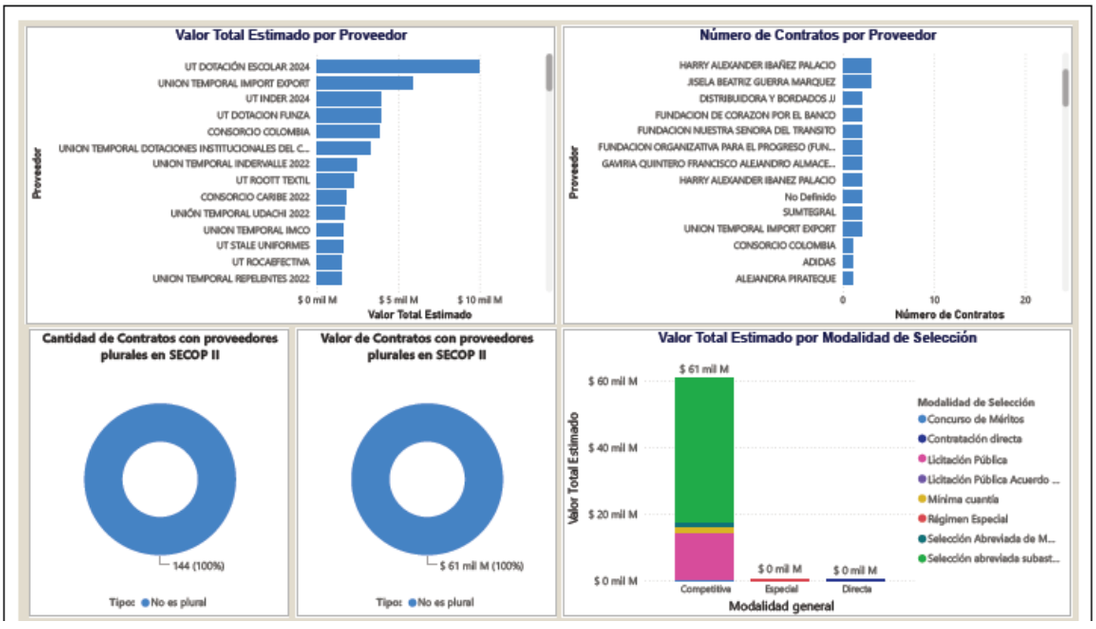
6. ANALISIS DE LA OFERTA

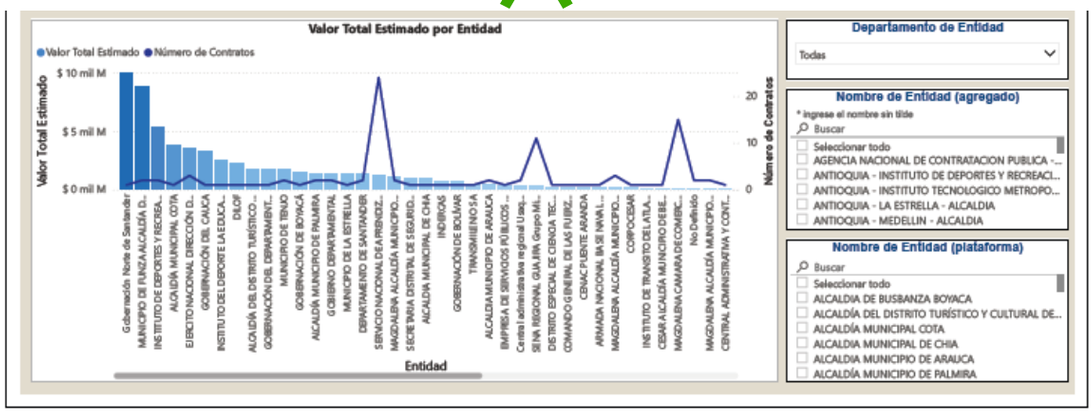
En economía se define la oferta como aquella cantidad de bienes y servicios que los ofertantes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos. Más concretamente, la oferta es la cantidad de bienes y servicios que diversas organizaciones, instituciones, personas o empresas 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 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 las empresas o entidades deben cumplir con la normatividad de entrega de dotación a quienes corresponden dentro de la nómina.



Empleando los filtros de Fecha, Categoría y Departamento, se observa que existen en el mercado empresas que ofrecen el servicio objeto del presente proceso de selección 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 la vigencia 2024, la contratación fue de 5 contratos por un total de $111.938000 equivalente a un 0.18% de participación.





Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2022			2023			2024			
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación	Cont
⊞ 5310 - Ropa	33	$ 11.250.542.427	18,35%	39	$ 7.644.226.095	12,47%	44	$ 39.544.834.442	64,50%	
⊟ 5311 - Calzado	5	$ 121.834.000	0,20%	8	$ 836.586.971	1,36%	5	$ 111.938.000	0,18%	
⊞ 531115 - Botas				2	$ 60.560.800	0,10%				
⊞ 531116 - Zapatos	5	$ 121.834.000	0,20%	6	$ 776.026.171	1,27%	4	$ 89.538.000	0,15%	
⊞ 531117 - Zapatillas							1	$ 22.400.000	0,04%	
⊞ 5312 - Maletas, bolsos de mano, mochilas y estuches				1	$ 369.995	0,00%				
⊞ 5313 - Artículos de tocador y cuidado personal	1	$ 1.525.392.864	2,49%	1	$ 234.926.806	0,38%	3	$ 27.696.557	0,05%	
⊞ 5314 - Fuentes y accesorios de costura				1	$ 5.533.500	0,01%				
Total	39	$ 12.898.369.291	21,04%	50	$ 8.721.643.367	14,23%	52	$ 39.684.468.999	64,73%	

Se hizo el análisis de la oferta para identificar los posibles oferentes, 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 Teléfonos: 01-800-0413757
GEF PUNTO BLANCO	Centro Comercial Buenavista, Calle 29A #9-14 Local 47ª Teléfono: (5) 4334270
ALMACENES D'MODA SA	Cra. 5 #13-25 Teléfono: 3400320
ARTURO CALLE	C.C. Buenavista Local 92 Avenida el libertador Teléfono: (5) 4331149
QUEST S.A.S.	Calle 29 # 15 - 100, Centro Comercial Ocean Mall Local 132 (2) 4895000 ext. 9084
ALMACEN EL CAMPEON	Cl 11 8-18 Teléfonos: (57) (5) 4215193
ALMACÉN SOFÍA	Cl 29 14-190 L-25 C.C. Ocean Mall Teléfonos: (57) (5) 4308414
ALMACÉN LINA MARÍA	Cr4 21-28 Teléfonos: (57) (5) 4213485
CALZADO STATUS	Cl 12 7-27 Teléfonos: (57) (5) 4316253
RED TAB	Cl 13 4-29 San Andresito Teléfonos: (57) (5) 4211094
CALZADO SPRING STEP	Cra. 5, Santa Marta Teléfonos: (57) (5) 4314485
BOSI BUENAVISTA	Calle 14 Dg 34-01 Centro Comercial Sta Marta Buenavista Teléfonos: (57) (5) 4334282
CALZADO STATUS	Cl. 12 #7-27 Teléfonos: (57) (5) 4214138
CALZADO BUCARAMANGA	Cl. 19 #4-73 Teléfonos: (57) (5) 4233496
ECOCUEROS	C.C. Plazuela 23 Cl. 23 No. 6- 18, Santa Marta

Dado en Santa Marta, Departamento del Magdalena, el doce (12) de marzo de 2025.

RAFAEL ALFONSO
YEPES CONDE
2025.03.13 09:55:15
-05'00'

RAFAEL ALFONSO YEPES CONDE
Director SENA Regional Magdalena

Vo. Bo. Armando Abril Montaña - Coordinador Grupo de Apoyo Administrativo Mixto

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

Proyectó: Karen Correa Cárdenas - Contratista 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 - Contrataciòn. (lceledon@sena.edu.co)*

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