PROCESO					
GESTIÓN ORGANIZACIONAL Y DEL RIESGO					
NOMBRE DEL FORMATO					
PLANTILLA DOCUMENTOS Y FORMATOS EN WORD SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Y AUTOCONTROL					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

ANEXO 1

En desarrollo de lo señalado en artículo 2.2.1.1.1.6.1. del decreto 1082 de 2015, cuando define que: "la entidad estatal debe hacer durante la etapa de planeación el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del proceso de contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y de análisis de riesgo", el centro industrial y de energías alternativas del servicio nacional de aprendizaje - SENA, regional guajira, elaboró el presente documento, en el que se plasma el análisis sectorial del objeto a contratar en el presente proceso, necesario para satisfacer la necesidad de la entidad con el fin establecer el contexto del proceso de contratación y de los posibles proveedores que desarrollen su actividad comercial en este sector. De acuerdo con la guía para la elaboración de estudios de sector publicada por Colombia compra eficiente, las entidades estatales deben entender claramente cuál es su necesidad y cómo pueden satisfacerla, por lo cual, deben conocer y entender cómo y con quién pueden establecer la relación que permite satisfacer la necesidad identificada.

1. OBJETO:

Compra de materiales de formación para Producción de Centro en la especialidad de Confecciones del Centro Industrial y de Energías Alternativas del SENA Regional Guajira.

2. CLASIFICACIÓN UNSPSC

El objeto contractual se clasifica en el siguiente código del Clasificador de Bienes y Servicios:

Clasificación UNSPS

ITEM	GRUPO	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE	PRODUCTO	CODIGOS UNSPSC
1	B	11	16	17	01	11161701
2	C	24	11	15	03	24111503

3. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD QUE LA ENTIDAD PRETENDE SATISFACER CON EL PROCESO DE CONTRATACIÓN

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

La adquisición de materiales de formación para el área de confecciones del Centro Industrial y de Energías Alternativas del SENA es una necesidad fundamental para garantizar el desarrollo efectivo de los procesos de formación profesional integral, alineados con los lineamientos institucionales y normativos establecidos por la entidad.

La producción de centro, entendida como la provisión de bienes y servicios generados a través de los proyectos formativos ejecutados por los aprendices, constituye una estrategia pedagógica clave para el desarrollo de competencias técnicas, tecnológicas y socioemocionales. Estas actividades permiten a los aprendices aplicar los conocimientos adquiridos en contextos reales o simulados, promoviendo el aprendizaje significativo y orientado a la solución de problemas reales en las comunidades, las empresas y el entorno productivo.

El área de confecciones, por su naturaleza práctica y técnica, requiere el uso constante de materiales específicos como telas, hilos, insumos textiles, patrones, herramientas de medición, entre otros, que son indispensables para la ejecución de proyectos de formación que respondan a las demandas del sector productivo. La ausencia o limitación en el suministro de estos materiales impacta directamente la calidad del proceso formativo y restringe la posibilidad de cumplir con los resultados de aprendizaje definidos en los programas.

Desde la misión institucional del SENA, consagrada en la Ley 119 de 1994, se establece el compromiso del Estado con la inversión en el desarrollo social y técnico de los trabajadores

colombianos, a través de la formación profesional integral que facilite la inserción y permanencia en el mercado laboral. Asimismo, el Decreto 249 de 2004 en su Artículo 11, le asigna a la Dirección de Formación Profesional la responsabilidad de formular políticas, estrategias y medios para garantizar la adecuada incorporación y uso de recursos didácticos y educativos en la formación. En este sentido, el suministro oportuno de materiales de formación es parte integral de una política de calidad educativa, en la que el aprendizaje práctico no puede ser reemplazado ni aplazado.

Además, la producción de centro permite articular la formación con el entorno, facilitando la resolución de necesidades concretas de instituciones, empresas y comunidades, al tiempo que fortalece la productividad, la calidad y el desarrollo tecnológico del país. Para que esta estrategia sea efectiva, es imprescindible que los materiales de formación estén disponibles en cantidad, calidad y oportunidad, permitiendo a los aprendices elaborar productos textiles con estándares reales, desarrollar competencias técnicas y emprendedoras, y proyectar soluciones innovadoras que generen valor social y económico.

Así las cosas, la mejor forma y más conveniente para satisfacer esta necesidad es adelantar un proceso de contratación bajo la modalidad de Selección de Mínima Cuantía, independientemente de su objeto, sólo serán aplicables las reglas y el procedimiento estipulado en el numeral 1º del artículo 5º de la Ley 1150 de 2007 y el artículo 2.2.1.2.1.5.1. y siguientes del Decreto 1082 de 2015, conforme a lo anterior, la capacidad jurídica y las condiciones técnicas, serán objeto de verificación de cumplimiento como requisitos habilitantes y no otorgarán puntaje y se determinará el precio más bajo que cumpla con las especificaciones de la correspondiente Invitación. El Centro Industrial y de Energías Alternativas del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Regional Guajira, cuenta con disponibilidad de recursos presupuestales en la presente vigencia, en el rubro C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL.

4. ANALISIS DEL MERCADO

SECTOR ECONOMICO

Los sectores económicos de Colombia se dividen en tres: el sector primario o agrícola, el sector secundario o industrial y el sector terciario o de prestación de servicios. Esta división es acorde a lo planteado por los estudios en economía clásica. Cada uno de estos sectores posee actividades económicas en común dentro de cada grupo y se diferencia de los demás.

Según la economía clásica, se considera los sectores primario y secundario como productores de bienes tangibles. Esto quiere decir que, gracias a su funcionamiento, se obtienen bienes y productos físicos.

Por su parte, el sector terciario, al tratarse de servicios, no produce bienes tangibles y no es considerado como un sector productivo. Sin embargo, es necesario aclarar que, a pesar de no producir bienes tangibles, el sector terciario contribuye al ingreso nacional.

TIPOS DE SECTORES

Sector primario

El sector primario, o agrícola, comprende a todas aquellas actividades económicas relacionadas con la obtención de productos y bienes directamente de la naturaleza. En este sector no se realiza ningún tipo de transformación al bien o producto obtenido.

Dentro de las actividades económicas que se agrupan en el sector primario están la agricultura y el sector agrícola, entendido como el conjunto de herramientas, conocimientos y actividades llevadas a cabo por el ser humano con el objetivo de obtener productos vegetales al ser cultivados.

La agricultura puede variar, dependiendo del lugar en el que se desarrolla. Las herramientas, los conocimientos, el enfoque y los bienes y productos obtenidos también varían, acorde a cada zona geográfica.

En Colombia, por ejemplo, la agricultura se desarrolla más fuertemente en ciertos departamentos, como el Valle del Cauca, cuna de la mayor producción de caña de azúcar de todo el país. Tiene una ubicación geográfica privilegiada: posee costas en el océano Pacífico y en el mar Caribe, además de contar con una gran extensión de territorio en la Amazonía y en la cordillera de los Andes. Por la riqueza de sus tierras y la gran diversidad climática, es considerada una de las potencias mundiales en agricultura.

Sector secundario

En este sector se ubican las actividades relacionadas con la industria. El sector industrial, en donde se obtienen las materias primas, se caracteriza por ejecutar procedimientos industriales para transformar dichas materias primas, bienes o mercancías, en bienes de equipo o productos que puedan ser consumidos.

El sector secundario se puede dividir en dos subsectores: el sector industrial extractivo y el de transformación.

El primero se centra en la obtención, recolección y extracción de materias primas relacionadas con la minería y el petróleo. Estas dos actividades no se consideran pertenecientes al sector primario, a pesar de tratarse de procesos en los que en un primer momento no se transforma el producto.

El segundo, abarca actividades como fabricación de electrodomésticos, embotellado de gaseosas y refrescos, fabricación y ensamblaje de vehículos, construcción, artesanía, obtención de energía, entre otros.

Se consideran parte del sector secundario todas aquellas industrias relacionadas con la manufactura de productos y mercancías. Manufacturar una materia prima significa convertirla en un producto con valor agregado. Se trata, también, de un proceso de transformación.

Existen empresas que manufacturan una parte del producto y que suman su labor a una gran cadena, que da como resultado la mercancía, el bien o el producto finalizado. Un ejemplo de esta cadena sería el ensamblaje de automóviles o vehículos.

Según la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol), Colombia ha cerrado los años más recientes con una inversión positiva en materia de construcción. Esto se debe, en gran parte, a los proyectos de vivienda gratuita que ha implementado el Estado durante los últimos mandatos y que ha tenido como resultado la construcción y entrega de alrededor de más de 100.000 viviendas.

Sumado a esto, el sector de la construcción ha crecido gracias a la implementación de proyectos de construcción de nuevas autopistas e infraestructura portuaria. Asimismo, la construcción forma parte de uno de los tipos de industrias más importantes.

Por estas razones, el sector de la construcción, junto a la minería (siendo Colombia uno de los países de mayor exportación de esmeraldas), posee algunas de las actividades económicas que mayor índice de crecimiento han impulsado.

Sector terciario

El sector terciario agrupa todas aquellas actividades relacionadas con la prestación de servicios, ya sea a la comunidad, a las empresas o a las personas en general.

Dentro del sector terciario se encuentran actividades como las telecomunicaciones, el transporte, la medicina, la enseñanza, el comercio, el turismo, el gobierno, el sector financiero, administrativo y el sector de sanidad.

Se incluyen también todas las actividades directamente relacionadas con el ocio, las artes y la cultura. Por último, es necesario aclarar que el comercio es un servicio que no solo se presta a nivel nacional, sino también internacional, en lo que se conoce como comercio exterior.

A pesar de no producir mercancías, el sector terciario se caracteriza por ser fundamental para el correcto desarrollo de la economía, pues se enfoca en la distribución y el consumo de mercancía, en la prestación de servicios personales, como servicios públicos, salud, educación, entre otros.

Sector al que pertenece

El proceso de contratación cuyo objeto es la "Compra de materiales de formación para Producción de Centro en la especialidad de Confecciones del Centro Industrial y de Energías Alternativas del SENA Regional Guajira" se clasifica dentro del sector secundario o industrial, ya que está directamente relacionado con actividades de manufactura y transformación de materias primas en productos textiles, lo cual es característico de la industria de confecciones. Estos materiales son insumos que permitirán a los aprendices participar en procesos productivos reales dentro de un entorno de formación, en donde se desarrollan bienes tangibles mediante procesos industriales básicos. Aunque se adquieren en el marco de una estrategia educativa, su uso está destinado a la producción de bienes, lo que los ubica en el ámbito de la industria manufacturera, propia del sector secundario según la clasificación de la economía clásica.

GENERALIDADES DEL SECTOR

El sector de comercialización de elementos para confecciones es una parte esencial de la cadena productiva del sector textil y de la moda. Se encarga de la distribución y venta de los insumos, materiales y herramientas necesarias para la fabricación de prendas de vestir y productos textiles en general. Este sector actúa como un puente entre los fabricantes de materias primas e insumos (sector industrial o secundario) y los talleres, empresas de confección, diseñadores independientes y centros de formación técnica que elaboran los productos finales.

Dentro de los elementos comercializados en este sector se encuentran una amplia variedad de materiales e insumos, como telas (planas, de punto, estampadas, lisas), hilos (de coser, bordar, remallar), botones, cremalleras, elásticos, entretelas, broches, cierres, cintas, etiquetas, apliques decorativos, entre otros. Además, también se comercializan herramientas, maquinaria y equipos menores como agujas, tijeras, moldes, metros de medición, planchas, fileteadoras, máquinas planas, recubridoras, remalladoras y accesorios para maquinaria industrial.

Este sector se caracteriza por su dinamismo y variedad, debido a que responde a las constantes tendencias del mercado de la moda, así como a la innovación en materiales textiles y tecnologías de confección. Su comportamiento está estrechamente ligado al desarrollo del sector textil-confección nacional e internacional, que a su vez es influenciado por factores como la estacionalidad, las campañas comerciales, los costos de importación, el desarrollo tecnológico y la demanda del consumidor final.

En el contexto colombiano, la comercialización de elementos para confección se da tanto a nivel mayorista como minorista. Las grandes superficies, almacenes especializados, distribuidores mayoristas y plataformas digitales son canales clave para el abastecimiento de estos productos. Las principales zonas comerciales del país, como San Victorino y el sector de El Restrepo en Bogotá, o el centro de Medellín y Cali, concentran una parte importante de este comercio, sirviendo como centros de acopio y distribución para pequeñas y medianas empresas del sector confección.

Además, este sector tiene una fuerte relación con la formación técnica y tecnológica, especialmente en instituciones como el SENA, que requieren de estos materiales para sus procesos pedagógicos orientados al aprendizaje práctico. En estos casos, la comercialización de elementos para confecciones también debe cumplir con criterios de calidad, durabilidad y pertinencia técnica, ya que están destinados a formar capital humano para la industria nacional.

DESAFÍOS Y PERSPECTIVAS

El sector de comercialización de elementos para confecciones enfrenta una serie de desafíos y perspectivas que definen su evolución y su capacidad de adaptarse a las exigencias del mercado nacional e internacional. Entre los principales desafíos se encuentra la alta competitividad del sector, impulsada por la globalización y la apertura de mercados que permiten la entrada de insumos importados a precios más bajos, lo cual pone en desventaja a productores y distribuidores locales que deben competir en calidad, precio y tiempos de entrega. Esta situación obliga a los comerciantes a innovar constantemente en su oferta, mejorar sus procesos logísticos y fortalecer sus canales de distribución para mantener su participación en el mercado.

Otro desafío importante es la variabilidad en la demanda, influenciada por la estacionalidad, las tendencias de la moda, los ciclos económicos y los cambios en el comportamiento del consumidor. Esto requiere una gran capacidad de adaptación, tanto en el manejo del inventario como en la diversificación del portafolio de productos. A esto se suma la necesidad de cumplir con estándares de sostenibilidad, ya que los consumidores y las industrias de confección están cada vez más interesados en insumos que tengan menor impacto ambiental, lo cual implica buscar proveedores responsables, materiales reciclables o biodegradables y prácticas de comercio justo.

En el contexto actual, la transformación digital representa un reto y una oportunidad. La digitalización de los procesos de venta, la presencia en plataformas de comercio electrónico y el uso de herramientas de gestión empresarial se han convertido en aspectos clave para competir en un entorno cada vez más conectado. No obstante, muchas empresas del sector, especialmente las pequeñas y medianas, aún enfrentan barreras tecnológicas, limitaciones en capacitación y dificultades de acceso a la infraestructura digital.

En cuanto a las perspectivas, se espera un crecimiento sostenido del sector, impulsado por la recuperación del mercado de confecciones tras los efectos de la pandemia y por el fortalecimiento del emprendimiento en moda, confección y diseño, especialmente entre jóvenes y mujeres. El auge de la personalización, la producción a pequeña escala y la confección bajo demanda abre nuevas oportunidades para proveedores que sean capaces de ofrecer insumos diferenciados, flexibilidad en la comercialización y atención especializada.

Asimismo, el enfoque en la formación técnica y tecnológica, como la que lidera el SENA, representa una perspectiva positiva para el fortalecimiento del ecosistema productivo. A medida que se cualifica el talento humano en confección, diseño textil y procesos industriales, se genera una mayor demanda de insumos y herramientas especializadas, abriendo espacio para alianzas estratégicas entre centros de formación y empresas del sector.

En conclusión, los desafíos del sector de comercialización de elementos para confecciones demandan innovación, adaptación tecnológica y compromiso con la sostenibilidad, mientras que las perspectivas apuntan a un crecimiento articulado con la industria textil, la formación técnica y las nuevas dinámicas del consumo, lo que representa una oportunidad para transformar los retos en ventajas competitivas a largo plazo.

ESTRUCTURA Y ACCESIBILIDAD DEL MERCADO EN COLOMBIA

En Colombia, la estructura y accesibilidad del mercado de comercialización de elementos para confecciones presenta una configuración diversa y en constante evolución, influenciada por factores económicos, geográficos, culturales y tecnológicos. Este mercado se caracteriza por una amplia presencia de actores, que incluyen importadores, fabricantes nacionales, distribuidores mayoristas, minoristas especializados, cooperativas, almacenes de cadena y plataformas de comercio electrónico. Esta multiplicidad de canales facilita el acceso a insumos tanto para grandes industrias como para pequeños talleres, emprendimientos y centros de formación como el SENA.

Geográficamente, el país cuenta con centros de comercialización bien consolidados en ciudades como Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga y Barranquilla, que funcionan como

nodos logísticos y comerciales. En particular, sectores como San Victorino en Bogotá o el centro de Medellín concentran gran parte de la oferta nacional, permitiendo a compradores de distintas regiones acceder a una amplia gama de productos y precios. Además, las rutas de transporte terrestre y los sistemas de mensajería han mejorado la cobertura, haciendo posible que comerciantes y confeccionistas en regiones más apartadas, como La Guajira, puedan abastecerse sin necesidad de desplazarse físicamente a los grandes centros.

Desde el punto de vista tecnológico, la digitalización ha aumentado significativamente la accesibilidad al mercado, con la proliferación de plataformas en línea, catálogos virtuales y tiendas electrónicas que permiten comparar precios, verificar disponibilidad y realizar compras de forma remota. Sin embargo, persisten brechas digitales en algunos territorios, especialmente en zonas rurales o con baja conectividad, lo que puede limitar la participación plena de ciertos actores en el mercado nacional.

En cuanto a la estructura de precios y competitividad, la presencia de productos importados (principalmente de países asiáticos) ha influido en la variación de los márgenes de ganancia y ha obligado a los distribuidores locales a optimizar su cadena de suministro. No obstante, esta situación también ha incrementado la oferta de materiales, brindando más opciones al consumidor final y ampliando las posibilidades de negociación.

5. ANÁLISIS ECONÓMICO

Para adelantar el proceso de contratación cuyo objeto es “Compra de materiales de formación para Producción de Centro en la especialidad de Confecciones del Centro Industrial y de Energías Alternativas del SENA Regional Guajira”, se requiere disponer de un presupuesto total de DIECINUEVE MILLONES SETECIENTOS NOVENTA Y OCHO MIL SETECIENTOS OCHO PESOS M/CTE ($19.798.708.00). El valor indicado incluye el Impuesto al Valor Agregado (IVA), cuando a ello haya lugar, así como los demás impuestos, tasas, contribuciones de orden nacional, departamental y/o distrital establecidos por la ley, además de los costos directos e indirectos asociados al cumplimiento del objeto contractual.

De conformidad con lo establecido en el numeral 4° del artículo 2.2.1.1.2.1.1. del Decreto 1082 de 2015, en concordancia con lo preceptuado en el inciso 1º del numeral 2.8. del Manual de Contratación del SENA (Código GCCON-M-003, versión 06), adoptado mediante Resolución 1-0795 del diez (10) de abril de 2024, el precio de los elementos requeridos se obtuvo de la Solicitud de Información a Proveedores No. SIP-GJR-CIEA-0024-2025, publicada en la página web https://www.secop.gov.co/CO1BusinessLine/Tendering/BuyerDossierWorkspaceDetail/RedirectToProcedureRequestInNewWindow?mkey=d9015c40_e6e0_4593_a584_79cab1d97c9f.a0bfa485_051a_4ca3_8fd5_7fd822a2aab2, recibiéndose las cotizaciones que se relacionan a continuación:

Cotizaciones Recibidas - SIP-GJR-CIEA-0024-2025			
Item	**Cotizante**	**Tipo de Persona**	**Valor Total Cotización**
1	TELARES MEDELLIN	Jurídica	$ 19.408.946
2	TEXTILES HADASSAH	Jurídica	$ 20.188.470

5.1. ANALISIS DE LA OFERTA

A continuación, y en el marco del análisis conceptual correspondiente, se presenta la caracterización de la oferta departamental en el Departamento de La Guajira, destacando los aspectos que permiten identificar y describir el mercado, tales como la cuantificación de la oferta disponible, los principales proveedores a nivel departamental, entre otros elementos relevantes.

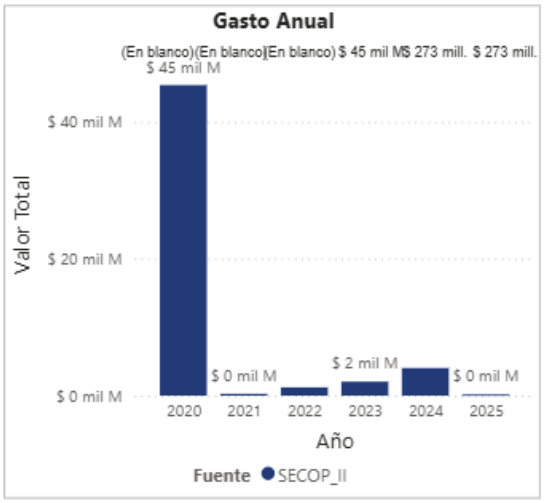
El mercado departamental está conformado por comercializadores e intermediarios que cuentan con experiencia reconocida y capacidad operativa para suministrar los elementos de protección personal requeridos por la entidad. Esta oferta permite prever una adecuada ejecución del contrato que se derive del presente proceso de contratación, en concordancia con las necesidades institucionales del Centro Industrial y de Energías Alternativas.

Asimismo, se ha verificado que estos proveedores cuentan con los recursos logísticos, técnicos y administrativos necesarios para dar cumplimiento a las obligaciones contractuales. Es importante resaltar que, conforme al análisis del sector económico basado en la Clasificación UNSPSC previamente referenciada en este documento, se evidencia una pluralidad de oferentes en el mercado. Esta pluralidad fue confirmada mediante la herramienta "Análisis de la Oferta" disponible en la Plataforma de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente (https://www.colombiacompra.gov.co/).

Cabe destacar que, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 33 de la Ley 2069 de 2020, “Por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia”, que modifica el artículo 12 de la Ley 599 de 2000, el Centro Industrial y de Energías Alternativas del SENA ha identificado, a través de la mencionada herramienta, personas naturales, jurídicas y otras formas asociativas en el Departamento de La Guajira que pueden participar como potenciales proveedores, de manera directa o indirecta, dentro del presente proceso de contratación, promoviendo así la inclusión y el fortalecimiento del mercado local.

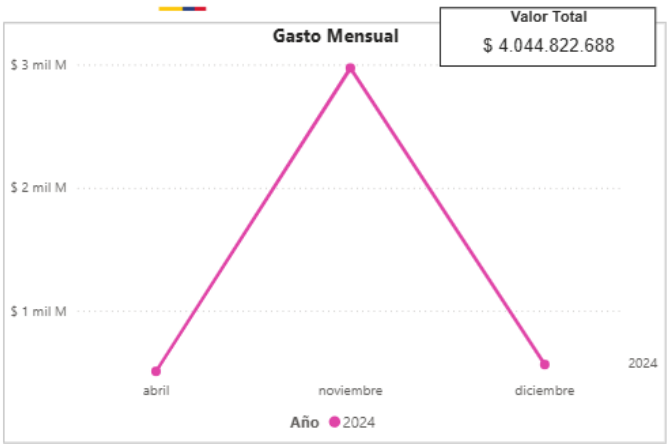
5.1.1. GASTO ANUAL

Muestra, como su nombre lo indica, el comportamiento del gasto total discriminado por años, en la plataforma SECOP II.

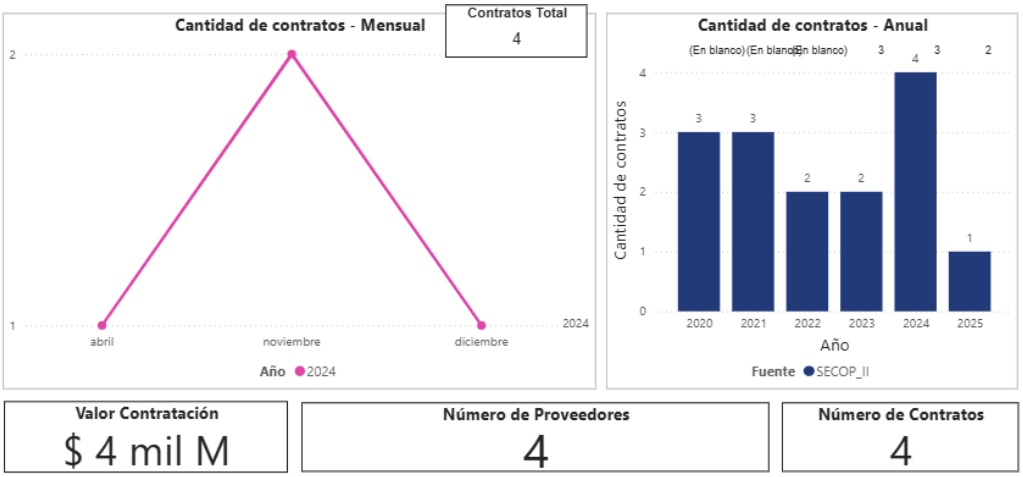


5.1.2 GASTO MENSUAL

La gráfica presentada muestra la sumatoria del gasto mensual para el periodo comprendido entre el 01 de enero 31 de diciembre de 2024, evidenciando la evolución del uso de los recursos públicos durante dicho intervalo. Durante este periodo, se ha registrado un gasto total acumulado de $4.044.822.688 con una ejecución mensual que ha alcanzado valores de hasta $2.972.343.445.

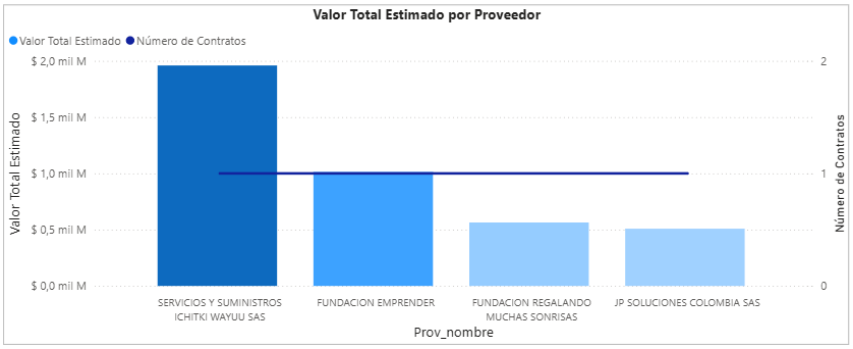


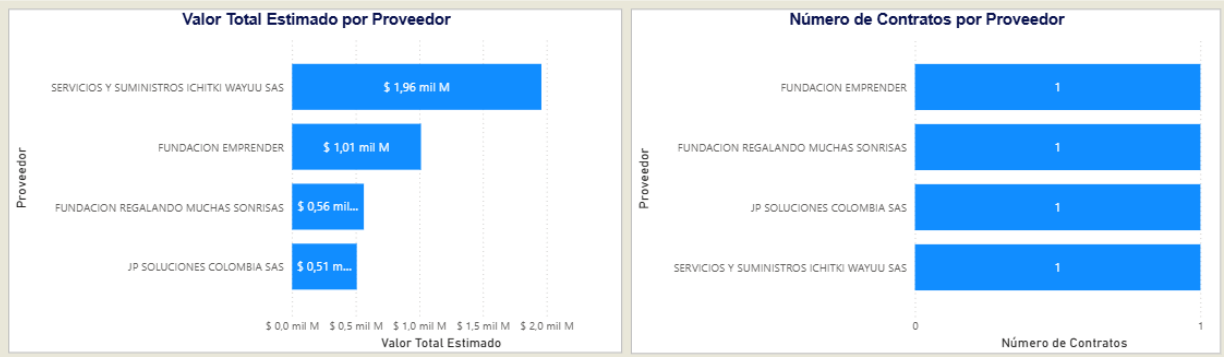
5.1.3 CANTIDAD DE CONTRATOS SUSCRITOS



La grafica muestra un análisis de contratación pública registrado en SECOP II, enfocado en el comportamiento de los contratos durante el año 2024, complementado con una perspectiva histórica desde 2020 hasta 2025. En el gráfico mensual, se observa que en 2024 se realizaron un total de 4 contratos distribuidos en tres meses específicos: 1 en abril, 2 en noviembre y 1 en diciembre, siendo noviembre el mes con mayor actividad contractual. El valor total de la contratación en 2024 asciende a $4.000 millones, lo que representa una ejecución presupuestal significativa. Al observar la tendencia anual, se evidencia que 2024 fue el año con mayor número de contratos (4), superando los años anteriores como 2020 y 2021 (3 contratos cada uno), y 2022 y 2023 (2 contratos). En 2025, hasta el momento, solo se ha registrado un contrato.

5.1.4. VALOR TOTAL ESTIMADO Y NUMERO DE CONTRATOS POR PROVEEDOR





Las gráficas muestran el análisis de la distribución contractual por proveedor en términos de valor económico y número de contratos. Se evidencia que, aunque todos los proveedores tienen un solo contrato asignado, hay una marcada diferencia en los valores contratados. El proveedor Servicios y Suministros Ichitki Wayuu SAS concentra el mayor valor estimado con $1.960 millones, lo que representa casi el 50% del total contratado. Le sigue Fundación Emprender con $1.010 millones, mientras que Fundación Regalando Muchas Sonrisas y JP Soluciones Colombia SAS recibieron contratos de menor valor, de $560 millones y $510 millones respectivamente.

Esto indica que, a pesar de haber igualdad en cantidad de contratos (uno por proveedor), hay una alta concentración del presupuesto en dos proveedores, especialmente en el primero, que prácticamente duplica el valor asignado al segundo. El gráfico combinado permite visualizar esta desigualdad, mostrando una curva descendente marcada en los valores contratados entre los proveedores. Este patrón puede reflejar diferencias en el alcance de los contratos, tipo de bienes o servicios suministrados o la capacidad operativa de cada proveedor.

6. ANALISIS DE LA DEMANDA

A continuación, se presenta un análisis detallado que relaciona los procesos realizados por la entidad y/o otras instituciones que han adquirido servicios, elementos y productos similares en los últimos años. Este estudio se basa en información extraída del portal de contratación Colombia Compra Eficiente.

ENTIDAD	SENA REGIONAL GUAJIRA MC-GJR-CIEA-0005-2024	SENA REGIONAL AMAZONAS MC-AMZ-CBTA-008-2023	SENA REGIONAL MAGDALENA MC- MGN-CLPE-038-2022
MODALIDAD DE SELECCIÓN	Mínima Cuantía	Mínima Cuantía	Mínima Cuantía
OBJETO DEL CONTRATO:	ADQUIRIR A TÍTULO DE COMPRAVENTA MATERIALES DE FORMACIÓN PARA LOS CURSOS DEL ÁREA DE CONFECCIONES QUE SE IMPARTEN EN EL CENTRO INDUSTRIAL Y DE ENERGÍAS ALTERNATIVAS DEL SENA REGIONAL GUAJIRA	COMPRA DE MATERIALES DE FORMACIÓN PARA EL PROGRAMA DE ARTICULACIÓN DEL SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA DOBLE TITULACIÓN, DEL CENTRO PARA LA BIODIVERSIDAD Y EL TURISMO DEL AMAZONAS, SENA REGIONAL AMAZONAS, EN LA VIGENCIA FISCAL 2023.	CONTRATAR LA COMPRA DE MATERIALES DE FORMACIÓN PARA EL ÁREA DE CONFECCIÓN DEL CENTRO DE LOGÍSTICA Y PROMOCIÓN ECOTURÍSTICA DEL MAGDALENA DEL SENA REGIONAL MAGDALENA.
VALOR DEL CONTRATO	$ 49.980.583	$ 31.424.747	$ 29.998.440
PLAZO DEL CONTRATO	30 días	30 días	20 días
OFERENTE SELECCIONADO	JP SOLUCIONES COLOMBIA SAS	GRUPO JENISA SAS	GAFIMOPE SAS

Fuente de información Colombia compra eficiente www.colombiacompra.gov.co.

7. LIMITACIÓN TERRITORIAL

Es potestad del ordenador del gasto decidir si limitar territorialmente el proceso de contratación, conforme lo establece el Artículo 2.1.1.2.4.2.3. del Decreto 1082 de 2015. Esta facultad está diseñada para facilitar la gestión eficiente de los recursos y garantizar el cumplimiento de los objetivos institucionales.

En el contexto del proceso de contratación cuyo objeto es “Compra de materiales de formación para Producción de Centro en la especialidad de Confecciones del Centro Industrial y de Energías Alternativas del SENA Regional Guajira”, el ordenador del gasto puede, si lo considera pertinente, optar por limitar el ámbito territorial del proceso. Esta decisión, se tomaría con el fin de incentivar la economía regional, en particular en el departamento de La Guajira, que enfrenta retos significativos en términos de desarrollo económico y generación de empleo.

Al priorizar la participación de proveedores locales, se busca fomentar la creación de empleo, impulsar la economía local y promover el desarrollo de capacidades técnicas en la región. Esta estrategia contribuiría no solo al bienestar de la comunidad guajira, sino también a fortalecer el tejido empresarial del departamento.

Dado en Riohacha D.E.T.C. - La Guajira, el 14 de mayo de 2025.

CARLOS EDUARDO ROBLES PALOMINO
Firmado digitalmente por CARLOS EDUARDO ROBLES PALOMINO

CARLOS EDUARDO ROBLES PALOMINO
SUBDIRECTOR CENTRO INDUSTRIAL Y DE ENERGIAS ALTERNATIVAS

Elaborado por: Yennifer Arrieta Alvis – Técnico Grado 01

Unidad de contratacion

YENNIFER ARRIETA ALIZ
Firmado digitalmente por YENNIFER ARRIETA ALIZ
Yenifer Arrieta Alis
Apoyo contable ByS

LICETH AMAYA BERTIZ
Firmado digitalmente por LICETH AMAYA BERTIZ
Liceth Amaya Bertiz
Responsable HySST

Aylin Bermudez Mejia
Firmado digitalmente por Aylin Bermudez Mejia
Aylin Bermudez Mejia
Responsable Ambiental CIEA

Paola Mercedes Curiel Gomez
Firmado digitalmente por Paola Mercedes Curiel Gomez
Paola M. Curiel Gomez
Abogada apoyo a contratación CIEA

Lineth Saurith Murillo
Firmado digitalmente por Lineth Saurith Murillo
Lineth Saurit Murillo
Instructora técnica confecciones