ADQUISICIÓN DE HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS, EQUIPO MOTOCULTOR Y ACCESORIOS PARA EL FOMENTO DE LA AGRICULTURA Y MEJORAMIENTO DE PRADERAS DE PROPIEDAD DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y EMPRENDEDORES DEL MUNICIPIO DE CHINÁCOTA.

ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO

AGOSTO DE 2025

Contenido

1. INTRODUCCIÓN 2
2. ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO 3
2.1. ECONÓMICO 3
2.1.1. Producto Interno Bruto (PIB) 3
2.1.2. Sector Servicios 6
2.1.3. Índice de Precios al Consumidor (IPC) 9
2.1.4. Tasa de Desocupación 13
2.1.5. Tasa Representativa del Mercado (TRM) 16
2.1.6. Productos incluidos dentro del sector 19
2.1.7. Agentes que componen el sector 23
2.1.8. Gremios y Asociaciones 25
2.1.9. Cifras totales de producción, perspectivas de crecimiento, inversión y ventas 26
2.1.10. Cadena de producción y distribución 29
2.2. TÉCNICO 30
2.3. REGULATORIO 32
2.3.1. Marco General 32
2.3.2. Marco Específico 33
3. MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO 35
3.1. CLASIFICACIÓN UNSPSC DEL PROCESO CONTRACTUAL 35
4. COMPORTAMIENTO DEL GASTO HISTÓRICO – ESTUDIO DE LA DEMANDA 39
4.1. ¿Cómo ha adquirido la Entidad Estatal en el pasado este bien, obra o servicio? 39
4.1.2. ¿Cómo adquieren otras Entidades Estatales y las empresas privadas este bien, obra o servicio? 41
5. ESTUDIO DE LA OFERTA 42
5.1. ¿A quién se va a comprar? 42
6. ESTUDIO DEL MERCADO 46
6.1. PRESUPUESTO OFICIAL 47
6.2. DEDUCCIONES Y CONTRIBUCIONES 48
7. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DEL SECTOR 49
8. PERSPECTIVA DEL RIESGO 49

1. INTRODUCCIÓN

El Municipio de Chinácota, en cumplimiento de sus funciones constitucionales y legales, ha identificado la necesidad de fortalecer el sector agropecuario local como motor de desarrollo económico y social. Actualmente, la población rural enfrenta limitaciones en el acceso a recursos productivos, asistencia técnica y maquinaria agrícola, lo que incrementa los costos, reduce la productividad y limita la competitividad de los pequeños productores.

Con el fin de superar estas dificultades y en concordancia con el Plan de Desarrollo Municipal *"Chinácota Nos Une 2024 – 2027"*, se ha diseñado el programa **Cultivando un Futuro Sostenible, Inclusión Productiva de Pequeños Productores Rurales**, que busca mejorar las capacidades organizacionales, productivas y de acceso a mercados de aproximadamente 250 familias campesinas. La dotación de activos productivos y la adquisición de equipos agrícolas resultan indispensables para optimizar los procesos de cultivo, aumentar la eficiencia y garantizar ingresos sostenibles que contribuyan a disminuir las brechas entre el sector urbano y rural.

En este marco, el municipio considera necesaria la contratación para la adquisición de dichos elementos, mediante la modalidad de Selección de Mínima Cuantía, garantizando una atención ágil y oportuna a las demandas del territorio y favoreciendo la calidad de vida de la comunidad rural.

En relación a lo anterior y cumpliendo con lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.6.1.del Decreto 1082 de 2015 sobre el deber de las Entidades Estatales de realizar durante la etapa de planeación el análisis del sector correspondiente al objeto del proceso contractual bajo la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo; se presenta el presente proceso contractual perteneciente al sector **Comercio** bajo la modalidad de MÍNIMA CUANTÍA, cuyo objeto contractual es:

"ADQUISICIÓN DE HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS, EQUIPO MOTOCULTOR Y ACCESORIOS PARA EL FOMENTO DE LA AGRICULTURA Y MEJORAMIENTO DE PRADERAS DE PROPIEDAD DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y EMPRENDEDORES DEL MUNICIPIO DE CHINÁCOTA".

La Ley 1150 de 2007 establece que los procesos de selección se rigen bajo los principios de igualdad, eficacia, celeridad, economía, imparcialidad y publicidad previstos en el Artículo 123 y 209 de la Constitución Política como reglas que deben aplicar las entidades del Estado para el cumplimiento de su función administrativa.

En el proceso contractual, la Ley señaló que la escogencia del contratista se deberá efectuar con arreglo a las diferentes modalidades de selección como son la licitación pública, la selección abreviada, el concurso de méritos y la contratación directa, siempre y cuando cumplan con las disposiciones contempladas en ella (artículo 2 de la ley 1150 de 2007).

De acuerdo a lo anterior, el régimen jurídico aplicable a la presente modalidad de selección de contratista es la Mínima Cuantía puesto que presupuesto oficial establecido para el presente proceso de contratación, no supera el 10% de la MENOR CUANTÍA del Municipio de Chinácota, de conformidad a lo dispuesto en el (Artículo 94 de la ley 1474 del 2011 y el Decreto 1082/2015 subsección 5 Art. 2.2.1. 2.1.5.2.).

2. ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

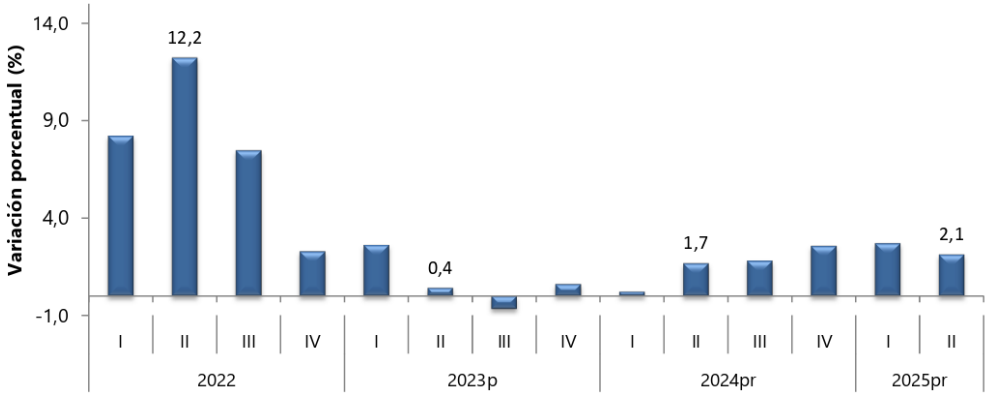
2.1. ECONÓMICO

2.1.1. Producto Interno Bruto (PIB)[1]

Enfoque de la producción

El producto interno bruto de Colombia registró un avance de 2,1% en el segundo trimestre de 2025 frente al mismo periodo del año anterior, evidenciando una recuperación moderada pero sostenida de la actividad económica nacional.

Gráfico 1. Producto Interno Bruto Tasa de crecimiento en volumen1 2021-I / 2025pr-I



Fuente: DANE, PIB_T
[1]Series encadenadas de volumen con año de referencia 2015
[Pr]preliminar
[P]provisional

[1] **Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2025, 15 de mayo).** *Boletín técnico: Producto Interno Bruto Trimestral (PIB_T), I trimestre 2025pr.* DANE. https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/bol-PIB-Itrim2025.pdf

Sectores líderes del crecimiento

El comercio al por mayor y menor, junto con transporte, almacenamiento y servicios de alojamiento, se consolidó como el motor principal del crecimiento económico al expandirse 5,6% anual y aportar 1,1 puntos porcentuales a la variación total del PIB. Esta dinámica refleja la reactivación del consumo interno y el fortalecimiento de las cadenas logísticas nacionales.

El sector agropecuario mantuvo su buen desempeño con un crecimiento de 3,8% anual, contribuyendo 0,4 puntos porcentuales. Esta expansión se sustenta en la favorable producción de cultivos como café, palma africana y caña de azúcar, consolidando al agro como uno de los sectores más resilientes de la economía colombiana.

Las actividades artísticas, de entretenimiento y recreación registraron el mayor dinamismo sectorial con un incremento de 7,5% anual y un aporte de 0,3 puntos porcentuales. Este comportamiento excepcional refleja la normalización completa de las actividades de esparcimiento y el auge del sector entretenimiento en el país.

Tabla 1. Valor agregado por actividad económica Tasas de crecimiento en volumen[1] Segundo trimestre 2025pr

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2025[Pr]-II / 2024[Pr]-II	2025[Pr]/ 2024[Pr]	2025[Pr]-II / 2025[Pr]-I
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	3,8	5,3	1,5
Explotación de minas y canteras	-10,2	-7,6	-5,1
Industrias manufactureras	0,9	1,1	1,0
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado[2]	0,9	-0,3	1,0
Construcción	-3,5	-3,3	-0,1
Comercio al por mayor y al por menor[3]	5,6	4,8	0,03
Información y comunicaciones	3,0	1,8	2,3
Actividades financieras y de seguros	2,8	3,0	0,8
Actividades inmobiliarias	2,0	2,0	0,6
Actividades profesionales, científicas y técnicas[4]	1,5	1,3	0,7
Administración pública, defensa, educación y salud[5]	1,8	2,7	-0,04
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios[6]	7,5	11,4	-2,4
Valor agregado bruto	**2,1**	**2,4**	**0,3**
Impuestos menos subvenciones sobre los productos	2,4	2,3	0,3
Producto Interno Bruto	**2,1**	**2,4**	**0,5**

Fuente: DANE, PIB_T

[Pr]preliminar

Sectores con rezago

La explotación de minas y canteras continuó su trayectoria negativa al contraerse 10,2% anual, afectada principalmente por la reducción en la producción de carbón y minerales metálicos que decrecieron 14,6% y 20,0% respectivamente. Esta caída profundiza las dificultades estructurales del sector extractivo colombiano.

El sector construcción registró una contracción de 3,5% anual, aunque mostró una moderación en su declive con una variación trimestral de apenas -0,1%. La recuperación de las obras de ingeniería civil, especialmente en carreteras y proyectos de servicio público que crecieron 9,6% anual, atenúa parcialmente el impacto negativo de la construcción residencial.

La industria manufacturera presentó un crecimiento anual modesto de 0,9%, manteniéndose por debajo del dinamismo general de la economía. Este desempeño limitado refleja los retos competitivos y de productividad que enfrenta el sector industrial nacional.

2.1.2. Sector Servicios

La actividad económica está dividida en sectores económicos. Cada sector se refiere a una parte de la actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan una unidad y se diferencian de otras agrupaciones. Su división se realiza de acuerdo con los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos. La división de los sectores es la siguiente: 1. Sector primario o sector agropecuario. 2. Sector secundario o sector Industrial y 3. Sector terciario o sector de servicios.

Tabla 2. Sectores económicos del país.

SECTOR PRIMARIO		
Orientado a: Orientada a la obtención y generación Recursos de y para la naturaleza		
GANADERIA AGRICULTURA		AMBIENTAL FORESTAL MINERIA
SECTOR SECUNDARIO		
Transformación de materias primas para la transformación en el sector productivo		
ARTESANIAS FUENTES DE ENERGIA INDUSTRIAS (bienes como equipos) (Manofacturas de materias).		
SECTOR TERCIARIO		
Oferta de prestación de servicios a las comunidades, personas, empresas		
ENSEÑANZA SALUD TURISMO	COMERCIO FINANCIERO TRANSPORTES	CREATIVAS (Artes/ Ocio) COMUNICACIONES

Fuente: Fundación Universitaria San Mateo

El sector terciario incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales y de apoyo a la gestión, el Gobierno, etc.

Es indispensable aclarar que los dos primeros sectores producen bienes tangibles, por lo cual son considerados como sectores productivos. El tercer sector se considera no productivo, puesto que no produce bienes tangibles, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional.

El sector servicios, en general, puede ser definido como el sector que no produce bienes materiales, sino que provee a la población de servicios necesarios para satisfacer sus necesidades. Este sector es muy variado y engloba una amplia gama de actividades:

comercio, transporte, comunicaciones, servicios financieros, servicios sociales (educación, sanidad), turismo y un largo etcétera.

No obstante, a pesar de que es un sector donde la intangibilidad de las empresas de servicios es evidente, no se debe omitir a aquellos bienes tangibles que se utilizan para realizar una o varias actividades específicas cuyo fin es la satisfacción del cliente. En otras palabras, un contador, necesita equipos de oficina como computador, silla, impresora, muebles de escritorio, etc. Adicionalmente, las empresas de servicios demandan personal para la ejecutar dichas actividades.

En este orden de ideas, el sector terciario de Colombia es uno de los más desarrollados. De acuerdo al DANE, dicho sector alberga aproximadamente más del 80% de la fuerza laboral del país.

A continuación, la Encuesta Mensual de Servicios (EMS) del DANE[2] refleja un panorama de crecimiento generalizado en el sector terciario colombiano, con quince de los dieciocho subsectores registrando variaciones positivas en sus ingresos nominales. Esta dinámica fortalece el papel de los servicios como motor de la economía nacional y confirma la recuperación del consumo interno que se observó durante el segundo trimestre del año.

Gráfico 2. Variación anual de los ingresos nominales, según subsector de servicios Total nacional junio 2025p / junio 2024



Fuente: DANE, EMS.
P Cifra provisional

[2] **Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).** (junio de 2025). Encuesta Mensual de Servicios (EMS). Boletín técnico: junio de 2025 [Boletín técnico]. https://www.dane.gov.co/files/operaciones/EMS/bol-EMS-jun2025.pdf

1. comportamiento general de los ingresos

Los ingresos nominales del sector servicios mantuvieron su trayectoria expansiva con un crecimiento anual de 4,0% en el total nacional durante junio. Esta cifra, aunque moderada, evidencia la consolidación de la demanda por servicios en la economía colombiana y refleja el impacto positivo de la gradual normalización de las actividades económicas post-pandémicas.

2. Análisis por subsectores de servicios

2.1 Sectores líderes del crecimiento

Los servicios de desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos lideraron el crecimiento sectorial con una expansión excepcional de 21,7% anual. Este desempeño excepcional confirma la transformación digital acelerada de la economía colombiana y la creciente demanda por soluciones tecnológicas tanto del sector público como privado.

Las actividades de almacenamiento y complementarias al transporte registraron un sólido crecimiento de 15,4% anual, beneficiándose del dinamismo del comercio exterior y la reactivación de las cadenas logísticas nacionales. Este sector se ha posicionado como uno de los más resilientes durante los últimos trimestres.

Los servicios de empleo, seguridad e investigación privada, junto con servicios a edificios, crecieron 14,1% anual, impulsados por la expansión del sector empresarial y la mayor demanda de servicios especializados de apoyo.

2.2 Sectores con desempeño mixto

Los servicios de alojamiento, restaurantes y bares mantuvieron un crecimiento moderado pero sostenido, consolidando su recuperación tras los efectos adversos de años anteriores. Este subsector se ha beneficiado del repunte del turismo interno y la normalización de las actividades sociales.

Las actividades profesionales, científicas y técnicas mostraron variaciones heterogéneas, reflejando la diversidad de servicios que componen este segmento y las diferentes dinámicas de demanda según la especialización.

2.3 Sectores rezagados

Las actividades de programación, transmisión y agencias de noticias enfrentaron presiones competitivas y cambios estructurales en el consumo mediático que limitaron su crecimiento durante el período analizado.

Los servicios de edición continuaron ajustándose a las nuevas dinámicas del mercado digital, enfrentando retos de competitividad frente a plataformas tecnológicas emergentes.

3.Evolución del empleo sectorial

Contrario a la dinámica positiva de los ingresos, el personal ocupado en el sector servicios mostró un comportamiento más contenido. Solo cuatro de los dieciocho subsectores presentaron variaciones positivas en el empleo durante junio de 2025, sugiriendo que el crecimiento sectorial se está sustentando más en incrementos de productividad que en expansión del empleo.

Esta dinámica diferenciada entre ingresos y empleo indica una mayor eficiencia operativa en las empresas de servicios, posiblemente impulsada por procesos de digitalización y optimización de recursos que han ganado protagonismo en el sector.

4. Comportamiento de los salarios

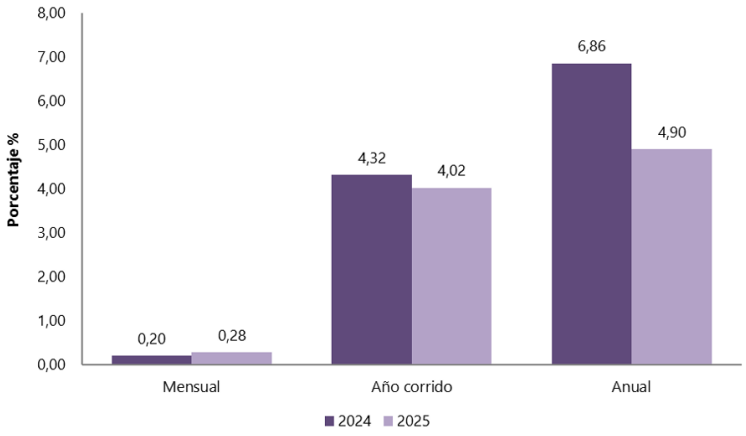
Un aspecto destacado de los resultados fue el crecimiento generalizado de los salarios en todos los subsectores de servicios durante junio. Los servicios de correo y mensajería lideraron estos incrementos con 18,1%, seguidos por otros servicios de entretenimiento con 10,2% y restaurantes, catering y bares con 9,8%.

Este comportamiento salarial refleja tanto presiones inflacionarias como la competencia por talento calificado en sectores dinámicos de la economía, particularmente en aquellos relacionados con tecnología y servicios especializados.

2.1.3. Índice de Precios al Consumidor (IPC)[3]

Gráfico 3. IPC Variaciones Total Nacional julio 2024 – 2025

[3] **Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2025, 9 de junio).** *Boletín técnico: Índice de Precios al Consumidor (IPC), mayo de 2025.* DANE. https://www.dane.gov.co/files/operaciones/IPC/may2025/bol-IPC-may2025.pdf



Fuente: DANE, IPC.

1. Resultados generales del mes

El índice de precios al consumidor registró una variación mensual de 0,28% en julio de 2025, ligeramente superior al 0,20% observado en el mismo mes del año anterior. La variación año corrido alcanzó 4,02%, por debajo del 4,32% registrado en el mismo período de 2024, mientras que la variación anual se situó en 4,90%, representando una disminución de 1,96 puntos porcentuales respecto al 6,86% de julio de 2024.

Estos resultados posicionan a Colombia en el mejor nivel de inflación de los últimos años, con la variación anual más baja desde julio de 2021, cuando alcanzó 3,97%. Este comportamiento evidencia la efectividad de las políticas monetarias implementadas y la estabilización gradual de los factores estructurales que habían presionado los precios en años anteriores.

2. Análisis por divisiones del gasto

2.1 Divisiones con mayor presión inflacionaria

La división de alimentos y bebidas no alcohólicas lideró las presiones inflacionarias mensuales con una variación de 0,82%, aportando 0,15 puntos porcentuales a la inflación total. Esta dinámica refleja la sensibilidad del sector alimentario a choques de oferta estacionales y climatológicos que afectaron especialmente productos como tomate de árbol (19,51%), zanahoria (19,38%) y cebolla (10,50%).

La división de salud registró la segunda mayor variación mensual con 0,39%, impulsada principalmente por productos farmacéuticos y dermatológicos (0,59%), exámenes de laboratorio (0,55%) y elementos médicos (0,48%). Esta dinámica sugiere presiones estructurales en el sector salud que requieren monitoreo constante para la política pública.

Los restaurantes y hoteles mostraron una variación mensual de 0,35%, con incrementos destacados en bebidas calientes como tinto y café con leche (1,11%), gastos en discotecas y bares (0,47%) y comidas de servicio a la mesa (0,36%). Este comportamiento refleja la recuperación del sector servicios y la normalización del consumo social.

2.2 Divisiones con presiones moderadas

Las divisiones de información y comunicación (0,22%), alojamiento y servicios públicos (0,19%), y muebles y artículos del hogar (0,15%) presentaron incrementos moderados, por debajo del promedio nacional. Particularmente notable es el comportamiento de información y comunicación, que ha mostrado variaciones negativas en términos anuales (-1,10%), impulsado por la reducción en precios de equipos de telefonía móvil (-27,11%).

2.3 Divisiones con comportamiento deflacionario

La división de prendas de vestir y calzado registró una variación mensual negativa de -0,08%, consolidando una tendencia deflacionaria que ha caracterizado este sector durante los últimos meses. Esta dinámica responde tanto a factores estacionales como a la intensificación de la competencia en el sector textil y calzado.

Tabla 3. IPC Variación y contribución mensual Según divisiones de gasto Julio 2024 – 2025

		2024		2025	
Divisiones de Gasto	Peso (%)	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales
Alimentos y bebidas no alcohólicas	15,05	0,21	0,04	0,82	0,15
Salud	1,71	0,24	0,00	0,39	0,01
Restaurantes y hoteles	9,43	0,22	0,02	0,35	0,04
TOTAL	100,00	0,20	0,20	0,28	0,28
Información y comunicación	4,33	-0,15	0,00	0,22	0,01
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33,12	0,45	0,14	0,19	0,06
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4,19	-0,06	0,00	0,15	0,01
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,70	0,33	0,01	0,14	0,00
Recreación y cultura	3,79	0,02	0,00	0,05	0,00
Bienes y servicios diversos	5,36	0,10	0,01	0,04	0,00
Transporte	12,93	-0,08	-0,01	0,01	0,00
Educación	4,41	0,00	0,00	0,00	0,00
Prendas de vestir y calzado	3,98	-0,08	0,00	-0,08	0,00

Fuente: DANE, IPC

Nota**:** La diferencia en la suma de las variables obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

3. Comportamiento anual y año corrido

En términos anuales, las divisiones que más presionaron la inflación fueron restaurantes y hoteles (7,59%), educación (7,56%), transporte (5,36%), salud (5,36%) y bebidas alcohólicas y tabaco (4,95%). Estas divisiones explican gran parte del diferencial inflacionario respecto a otros sectores de la economía.

El comportamiento año corrido muestra que educación lidera con 5,69%, seguida por alimentos y bebidas no alcohólicas (5,65%), restaurantes y hoteles (5,17%), transporte (4,39%) y salud (4,17%). Esta configuración sugiere que las presiones inflacionarias se concentran en servicios esenciales y sectores con componentes regulados.

4. Análisis por subclases de productos

4.1 Principales contribuciones positivas

Las frutas frescas encabezaron las contribuciones positivas mensuales con una variación de 3,11% y un aporte de 0,04 puntos porcentuales, seguidas por los arriendos imputado y efectivo que mantuvieron incrementos estables de 0,32% cada uno. El café y productos derivados registraron un incremento notable de 6,34%, reflejando las presiones en los precios internacionales del commodity.

4.2 Principales contribuciones negativas

Las papas lideraron las contribuciones negativas con una caída de -6,82%, seguidas por el gas (-1,19%), arroz (-0,73%) y carne de cerdo (-1,24%). Estas reducciones compensaron parcialmente las presiones inflacionarias de otros productos alimentarios.

5. Diferencias por nivel de ingresos

El análisis por estratos de ingresos revela que los hogares pobres y vulnerables enfrentaron presiones inflacionarias ligeramente mayores (0,31% mensual cada uno), mientras que los de clase media (0,28%) e ingresos altos (0,24%) experimentaron incrementos menores. Esta diferenciación refleja la composición de las canastas de consumo y la mayor participación de alimentos en el gasto de los hogares de menores ingresos.

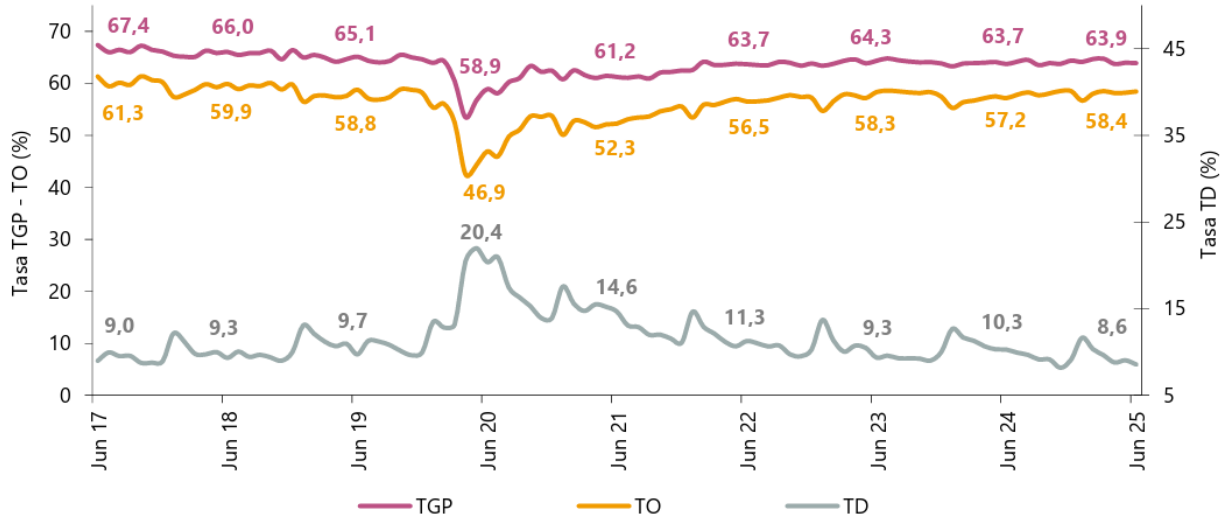
Tabla 4. IPC según niveles de ingreso por criterio absoluto Total IPC Julio 2024 - 2025

	Variación (%)					
	Mensual		Año Corrido		Anual	
	2024	2025	2024	2025	2024	2025
Pobres	0,31	0,31	4,28	4,07	6,80	4,73
Vulnerables	0,26	0,31	4,31	4,09	6,94	4,68
Clase media	0,21	0,28	4,31	4,01	6,88	4,87
Ingresos altos	0,13	0,24	4,38	4,01	6,76	5,13
Total nivel de ingresos	0,20	0,28	4,32	4,02	6,86	4,90

Fuente: DANE, IPC.
* Se entiende por criterio absoluto el aplicado al caracterizar los hogares de acuerdo con un nivel de ingresos preestablecido.
Nota: La diferencia en la suma de las variables obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

2.1.4. Tasa de Desocupación[4]

Gráfico 4. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD) Total nacional junio (2017 - 2025)



Fuente: DANE, Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH).
Nota: datos expandidos con proyecciones de población, elaboradas con base en los resultados del CNPV 2018.
Nota: cifras aproximadas a un decimal.

Durante junio de 2025, la tasa de desocupación nacional registró 8,6%, evidenciando una reducción de 1,7 puntos porcentuales frente al mismo mes de 2024 cuando se ubicó en 10,3%. Este resultado refleja la continuidad de la tendencia decreciente que se

[4] **Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2025, junio 27).** *Boletín técnico: Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), mayo de 2025*. DANE. *https://www.dane.gov.co/files/operaciones/GEIH/bol-GEIH-may2025.pdf*

observa desde 2022 y constituye una señal positiva de recuperación del mercado laboral colombiano tras los efectos adversos de la pandemia.

El comportamiento mensual muestra una mejora sustancial en la generación de empleo, con una población ocupada que alcanzó 23.753 miles de personas, representando un incremento absoluto de 831 mil empleos respecto al año anterior. Esta expansión se explicó principalmente por el dinamismo en las industrias manufactureras que aportaron 316 mil nuevos puestos (1,4 puntos porcentuales), seguido de administración pública, educación y salud con 241 mil empleos (1,1 p.p.), y suministro de electricidad, gas, agua y gestión de desechos con 137 mil ocupados (0,6 p.p.).

Por posición ocupacional, los trabajadores por cuenta propia fueron los que más contribuyeron al crecimiento del empleo con 443 mil nuevas ocupaciones (1,9 p.p.), mientras que los obreros y empleados particulares agregaron 305 mil puestos (1,3 p.p.). Esta composición sugiere un fortalecimiento tanto del empleo independiente como del trabajo asalariado formal, aunque la prevalencia del cuenta propia indica persistencia de patrones estructurales del mercado laboral colombiano.

Tabla 5. Distribución porcentual, variación absoluta y contribución a la variación de la población ocupada según posición ocupacional Total nacional Junio (2024 - 2025)

Posición ocupacional	Total nacional				
	Junio 2024	Junio 2025	Distribución % 2025	Variación absoluta	Contribución en p.p.
Población ocupada	**22.922**	**23.753**	**100**	**831**	
Trabajador por cuenta propia	9.248	9.692	40,8	443	1,9
Obrero, empleado particular	10.340	10.645	44,8	305	1,3
Jornalero o Peón	702	846	3,6	144	0,6
Obrero, empleado del gobierno	799	909	3,8	110	0,5
Empleado doméstico	692	719	3,0	27	0,1
Patrón o empleador	613	551	2,3	-62	-0,3
Trabajador familiar sin remuneración	501	383	1,6	-118	-0,5

Fuente: DANE, GEIH.
p.p.: puntos porcentuales.
Nota: por aproximación de decimales y la no inclusión de la categoría "Otro", la suma de las poblaciones, distribuciones y contribuciones puede diferir ligeramente con la información del anexo estadístico.
Nota: poblaciones en miles.

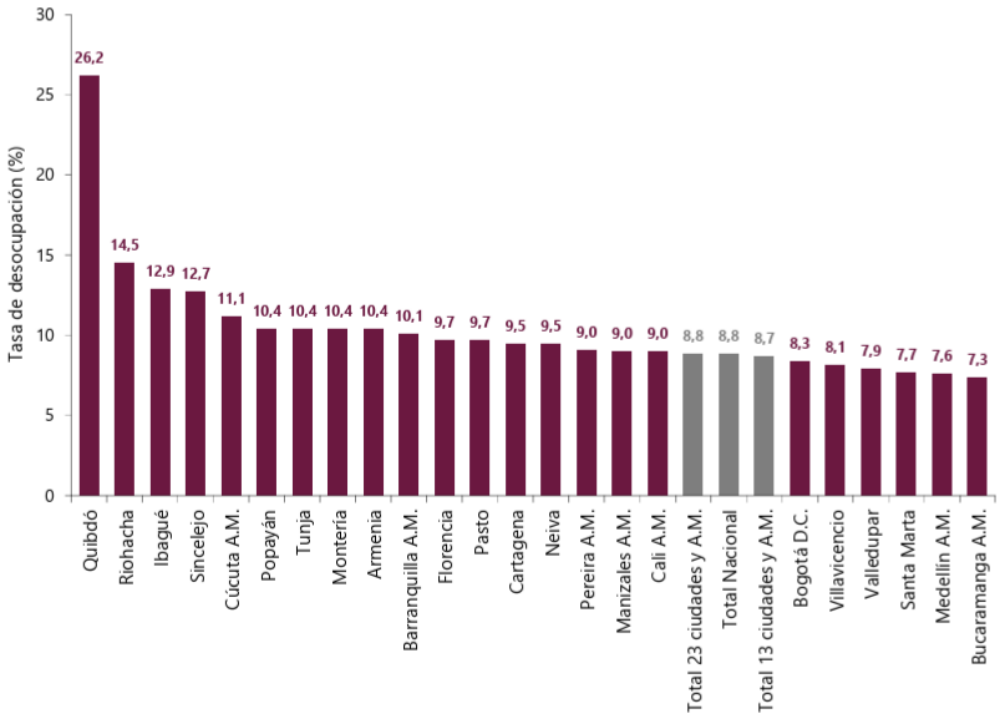
En el análisis de las 13 principales ciudades y áreas metropolitanas, la tasa de desocupación se situó en 8,3%, con una disminución de 1,8 puntos porcentuales frente a junio de 2024. La tasa global de participación urbana fue de 66,4% y la tasa de

ocupación de 60,9%, indicadores que muestran estabilidad en la oferta laboral y mejoras en la capacidad de absorción de mano de obra por parte del mercado urbano.

El análisis trimestral abril-junio 2025 confirma la solidez de la tendencia, con una tasa de desocupación nacional de 8,8%, inferior en 1,6 puntos porcentuales al mismo trimestre de 2024. En este periodo, la tasa de ocupación alcanzó 58,2%, representando un aumento de 1,0 punto porcentual, mientras la tasa global de participación se mantuvo estable en 63,9%.

La distribución geográfica del desempleo presenta importantes disparidades regionales. Durante el trimestre abril-junio 2025, Quibdó registró la mayor tasa de desocupación con 26,2%, seguida de Riohacha (14,5%) e Ibagué (12,9%). En contraste, las ciudades con menor desempleo fueron Bucaramanga A.M. (7,3%), Medellín A.M. (7,6%) y Santa Marta (7,7%). Estas diferencias reflejan heterogeneidades en las estructuras productivas regionales y la capacidad de generación de empleo de los diferentes territorios.

Gráfico 5. Tasa de desocupación según ciudades Total nacional y 23 ciudades y áreas metropolitanas abril - junio 2025



Fuente: DANE, GEIH.
A.M.: área metropolitana

La población fuera de la fuerza de trabajo alcanzó 14.679 miles de personas, concentrándose principalmente en oficios del hogar (54,4%) y actividades estudiantiles (22,8%). El leve incremento de 123 mil personas en esta categoría sugiere una moderada recomposición de las decisiones de participación laboral, posiblemente asociada a factores demográficos y educativos.

Los sectores que experimentaron contracciones en el empleo incluyeron información y comunicaciones (-124 mil empleos), actividades artísticas y de entretenimiento (-68 mil) y actividades inmobiliarias (-40 mil). Estas reducciones evidencian ajustes estructurales en sector.

2.1.5. Tasa Representativa del Mercado (TRM)

La tasa representativa de mercado (TRM) es un índice que refleja el valor promedio de una moneda en relación con otras monedas. Se utiliza comúnmente para calcular el valor de las divisas extranjeras y para determinar el costo de las transacciones internacionales. La TRM se calcula a partir de la oferta y la demanda de una moneda en el mercado de divisas.

Factores como las tasas de interés, la inflación, la balanza comercial, las expectativas económicas y políticas y otros acontecimientos económicos y políticos pueden afectar la TRM. Por lo tanto, la TRM puede variar diariamente y ser altamente volátil en tiempos de incertidumbre económica o política.

Es importante tener en cuenta que la TRM no es una tasa fija y que puede variar a lo largo del tiempo. Por lo tanto, es recomendable realizar un seguimiento constante de la TRM y consultar con un especialista en finanzas antes de realizar cualquier transacción en el mercado de divisas.

Gráfico 3. Evolución de la TRM en Colombia durante enero-julio de 2025



Fuente: Elaboración propia

Comportamiento reciente del mercado cambiario colombiano

Durante los primeros siete meses de 2025, el mercado cambiario colombiano evidenció una apreciación histórica del peso frente al dólar, consolidándose como la moneda emergente de mejor desempeño a nivel global. La tasa representativa del mercado (TRM) cayó un 5,2 %, pasando de 4.409,15 en enero a 4.179,69 en julio, con un mínimo histórico de 3.974,37 registrado el 7 de julio. Esta tendencia respondió tanto al debilitamiento estructural del dólar estadounidense como a factores internos como el aumento de remesas, el dinamismo turístico y un diferencial de tasas de interés atractivo para el capital extranjero.

Evolución mensual y eventos clave

De enero a junio, la TRM mostró una tendencia apreciativa constante. En enero, la caída fue moderada (0,66%), pero en febrero se registró la mayor baja semestral con un descenso de 335,59 pesos (-8,24%), llevando la TRM a 4.073,56. En marzo se presentó una corrección alcista hasta los 4.200,00, mientras que abril y mayo mantuvieron estabilidad relativa. Junio cerró en 4.069,67, preparando el escenario para una fuerte volatilidad en julio.

Julio fue el mes de mayor relevancia, marcado por una apreciación inicial que llevó la TRM por debajo de 4.000, con un mínimo de 3.974,37 el 7 de julio, seguido de una fuerte corrección que elevó la tasa a 4.179,69 al cierre del mes. Este comportamiento reflejó tanto flujos especulativos como reacciones a nueva información macroeconómica.

Fundamentos globales y domésticos

El debilitamiento del dólar fue clave, registrando su peor desempeño semestral desde 1973. El índice DXY alcanzó mínimos de más de dos años, presionado por factores como incertidumbre fiscal en EE. UU., expectativas de recortes en la tasa de la Reserva Federal y tensiones comerciales. Analistas proyectaron que el dólar podría depreciarse hasta un 30% adicional para corregir el déficit de cuenta corriente estadounidense, que alcanzó el 6% del PIB en el primer trimestre.

En el ámbito interno, la decisión del Banco de la República de mantener la tasa de interés en 9,25% reforzó el atractivo de Colombia para estrategias de carry trade. Esta postura monetaria contrastó con las expectativas del mercado y se mantuvo a pesar de presiones por reducirla. El entorno de tasas altas, combinado con flujos estables de capital, sostuvo la apreciación del peso.

Remesas, turismo y flujos externos

Las remesas alcanzaron niveles récord, sumando más de 5.300 millones en los primeros cinco meses del año, con un crecimiento interanual del 18% en mayo. Este flujo constante de divisas fortaleció el peso y reflejó tanto la migración consolidada como el uso de canales digitales. Valle del Cauca, Cundinamarca y Antioquia fueron los principales receptores.

El turismo también jugó un papel determinante, con ingresos estimados en 21.600 millones y una participación del 5,1 % en el PIB. Solo en el primer trimestre ingresaron al país 1.191.623 visitantes extranjeros, un crecimiento del 6,8% interanual, acercando la meta de 7,5 millones de visitantes anuales.

Desempeño regional y global

El peso colombiano se posicionó como la tercera moneda más fuerte en América Latina, solo superado por el real brasileño (14,1%) y el peso mexicano (11,7%). En mayo, lideró la región con una apreciación del 2,57%. A nivel global, Bloomberg lo reconoció como la moneda emergente con mejor desempeño en la primera semana de julio (2,89%), impulsado por precios del petróleo, carry trade y apetito por riesgo.

Decisiones de política monetaria y su impacto

El 31 de julio, el Banco de la República mantuvo la tasa de política monetaria en 9,25%, decisión adoptada por mayoría (4 a 3) y justificada por preocupaciones fiscales e inflacionarias. Aunque analistas como los de Corficolombiana consideraban viable un recorte por la desaceleración de la inflación (de 5,05% en mayo a 4,82% en junio), la creciente incertidumbre fiscal pesó más en la decisión. Esta estrategia fortaleció el atractivo del peso, consolidando flujos de inversión extranjera.

Volatilidad y dinámica operativa del mercado

Febrero y julio fueron los meses más volátiles, con rangos de 335,59 pesos (8,24%) y 205,32 pesos (5,03%), respectivamente. En contraste, abril y mayo mostraron menor volatilidad. El mercado spot mantuvo alta actividad, con volúmenes diarios superiores a 1.200 millones de dólares y hasta 2.000 operaciones por día en momentos de alta presión. El 31 de julio, la TRM osciló entre 4.149,00 y 4.196,50, evidenciando fuerte actividad intradía.

Entorno internacional y comparaciones regionales

Las políticas comerciales restrictivas de EE. UU. debilitaron la confianza en el dólar, lo cual benefició a monedas emergentes. Analistas señalaron que estas medidas generaron flujos hacia divisas con fundamentos sólidos, como el peso colombiano. En comparación regional, el peso se mostró más estable que el argentino y menos volátil que el mexicano. El real brasileño lideró las apreciaciones con apoyo de tasas cercanas al 15%, aunque con mayor exposición a cambios internos.

Perspectivas y riesgos a futuro

A pesar de los fundamentos positivos que respaldan la apreciación del peso, analistas advierten sobre riesgos emergentes. Estos incluyen una posible caída en las remesas si se endurecen las políticas migratorias en EE. UU., cambios en los precios del petróleo y, especialmente, el deterioro fiscal interno. La activación de la cláusula de escape fiscal y las proyecciones de mayor déficit para 2025 podrían limitar la capacidad de la política monetaria para sostener la estabilidad cambiaria.

2.1.6. Productos incluidos dentro del sector

En Colombia, las actividades económicas se clasifican según el Código CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme), adaptado por el DANE para el contexto

colombiano. Esta clasificación permite identificar con precisión los productos y servicios que componen cada sector económico[5]. Para el presente proceso se clasifican en 4649: Comercio al por mayor de otros utensilios domésticos n.c.p. 4653: Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios.

La actividad económica de comercio al por mayor y al por menor en Colombia es amplia y diversa, abarcando múltiples sectores productivos y líneas de productos. Con base en la clasificación CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) vigente, esta actividad se divide en dos grandes categorías principales que incluyen una extensa gama de productos.

Comercio al por mayor

Materias primas y productos agropecuarios (CIIU 4620)

Esta categoría incluye el comercio mayorista de materias primas del sector agrícola y pecuario: granos y semillas, frutos oleaginosos, aceite crudo de palma, flores, plantas y sus partes, tabaco en bruto, café pergamino y trillado, animales vivos, concentrados para animales productivos, pieles en bruto, cueros, materiales y desperdicios agropecuarios utilizados para producir alimentos para animales.

Productos alimenticios procesados (CIIU 4631)

Comprende el comercio mayorista de frutas, legumbres y hortalizas, productos lácteos, huevos, aceites y grasas comestibles, carnes y productos cárnicos, productos de la pesca, azúcar, panela, productos de confitería, productos de panadería y farináceos, café transformado, té, cacao, chocolate, especias, salsas, proteína de soya en polvo, lactato de sodio, suplementos alimenticios y dietarios, y alimentos procesados para animales domésticos.

Bebidas y tabaco (CIIU 4632)

Incluye el comercio mayorista de todo tipo de bebidas alcohólicas (fermentadas no destiladas, destiladas, cervezas y otras bebidas malteadas) y no alcohólicas (aguas minerales, gaseosas), así como productos del tabaco en todas sus variedades (cartuchos para cigarrillos electrónicos, cigarros, cigarrillos, picadura, rapé, tabaco para mascar).

Productos textiles y confecciones (CIIU 4641)

Abarca el comercio mayorista de productos textiles elaborados con fibras naturales, artificiales, sintéticas y sus mezclas, hilados, tejidos y telas, lencería y productos confeccionados para uso doméstico (frazadas, mantas, ropa de cama, cortinas),

[5] **Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2022).** *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas: Revisión 4 adaptada para Colombia (CIIU Rev. 4 A.C. – actualización 2022)*. DANE. https://www.dane.gov.co/files/sen/nomenclatura/ciiu/CIIU_Rev_4_AC2022.pdf

materiales para alfombras y tapices, artículos de mercería, productos textiles para tapicería, geomembranas, geotextiles y polisombras.

Aparatos y equipo doméstico (CIIU 4644)

Comprende electrodomésticos y gasodomésticos (refrigeradores, lavadoras, máquinas secadoras, lavavajillas, aspiradoras, aparatos de calefacción, hornos, estufas, calentadores), otros electrodomésticos (planchas, ventiladores, brilladoras, hornos microondas, sandwicheras, arroceras, licuadoras, cafeteras, tostadoras, freidoras, batidoras, máquinas de coser), aparatos para higiene y belleza, artículos y utensilios domésticos (cubiertos, vajillas, equipos de iluminación, cristalería, artículos de cerámica).

Productos farmacéuticos y medicinales (CIIU 4645)

Incluye productos farmacéuticos y medicinales, productos botánicos, artículos de perfumería, cosméticos, jabones de tocador y detergentes, artículos ortésicos y protésicos, implantes, productos y aparatos ortopédicos, extractores de leche materna, productos para odontología, artículos e insumos para cirugía, material de osteosíntesis, instrumentos médicos, productos osteobiológicos, artículos para laboratorio, drogas veterinarias.

Otros utensilios domésticos (CIIU 4649)

Comprende muebles, colchones, somieres, material de limpieza y pulido (desodorizadores, ceras, betunes), filtros purificadores de agua, dispositivos para cigarrillos electrónicos, bicicletas y sus partes, artículos fotográficos y ópticos, juegos, juguetes, relojes, artículos de joyería, deportivos, equipos de gimnasia, paraguas, instrumentos musicales, artículos de viaje, insumos para calzado, artículos de papelería, libros, suministros para aseo (guantes, escobas, traperos), pilas domésticas.

Equipo y maquinaria especializada

Esta categoría incluye computadores y equipo periférico (CIIU 4651), equipo electrónico y de telecomunicaciones (CIIU 4652), maquinaria agropecuaria (CIIU 4653), otros tipos de maquinaria y equipo (CIIU 4659), combustibles sólidos, líquidos y gaseosos (CIIU 4661), metales y productos metalíferos (CIIU 4662), materiales de construcción y ferretería (CIIU 4663), productos químicos básicos y agropecuarios (CIIU 4664), desperdicios y chatarra (CIIU 4665), y otros productos no clasificados (CIIU 4669).

Comercio al por menor

Establecimientos no especializados

Los establecimientos no especializados se dividen en dos grandes categorías: aquellos con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco (CIIU 4711), que incluyen supermercados, cooperativas de consumidores, comisariatos y tiendas tradicionales que también expenden vestuario, electrodomésticos, muebles y cosméticos. Por otro lado, los establecimientos con surtido compuesto principalmente por productos diferentes de alimentos (CIIU 4719), como almacenes generales, cacharrerías, tiendas por departamento, bazares y quincallerías con mercancías diversas.

Productos alimenticios especializados

Esta categoría incluye múltiples subcategorías: productos agrícolas frescos (CIIU 4721), leche, productos lácteos y huevos frescos (CIIU 4722), carnes, aves de corral, productos cárnicos, pescados y productos del mar (CIIU 4723), bebidas y productos del tabaco (CIIU 4724), y otros productos alimenticios como leche en polvo, miel, aceites, especias, productos de panadería y confitería (CIIU 4729).

Combustibles y productos para vehículos

Comprende el comercio minorista de combustibles para automotores (CIIU 4731), incluyendo gasolina, biocombustibles, ACPM y gas natural vehicular, así como lubricantes, aceites, grasas, aditivos y productos de limpieza para vehículos (CIIU 4732).

Productos especializados diversos

Esta amplia categoría incluye computadores y equipos de telecomunicaciones (CIIU 4741), equipos de sonido y video (CIIU 4742), productos textiles (CIIU 4751), artículos de ferretería y pinturas (CIIU 4752), tapices y alfombras (CIIU 4753), electrodomésticos y muebles (CIIU 4754), artículos y utensilios domésticos (CIIU 4755), otros artículos domésticos (CIIU 4759), libros y papelería (CIIU 4761), artículos deportivos (CIIU 4762), artículos culturales y de entretenimiento (CIIU 4769).

Productos personales y especializados

Incluye prendas de vestir y accesorios (CIIU 4771), calzado y artículos de cuero (CIIU 4772), productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y de tocador (CIIU 4773), otros productos nuevos (CIIU 4774), artículos de segunda mano (CIIU 4775).

Comercio en modalidades especiales

Esta categoría comprende el comercio en puestos de venta móviles para alimentos, bebidas y tabaco (CIIU 4781), productos textiles, prendas de vestir y calzado (CIIU 4782), otros productos en puestos móviles (CIIU 4789), comercio a través de internet (CIIU 4791), comercio a través de casas de venta o por correo (CIIU 4792), y otros tipos de comercio no realizado en establecimientos (CIIU 4799).

2.1.7. Agentes que componen el sector

El sector de comercio al por mayor y al por menor en Colombia está integrado por una diversidad de agentes económicos que conforman un entramado empresarial complejo y dinámico. Estos agentes constituyen los actores fundamentales que impulsan una actividad económica que representa el 8,4% del PIB nacional y que ha demostrado ser el principal motor del crecimiento económico en el primer trimestre de 2025[6].

Clasificación de agentes según tamaño empresarial

Microempresas

Constituyen el segmento más representativo del sector comercial colombiano, representando el 98% del total de empresas registradas[7]. De acuerdo a datos aportados por la Cámara de Comercio de Cúcuta en Norte de Santander, por ejemplo, más del 95% de las empresas comerciales corresponden a microempresas, con activos iguales o menores a 308 millones de pesos. Estas unidades productivas emplean hasta 10 trabajadores y generan ingresos limitados, pero son fundamentales para la economía local por su capilaridad territorial.

Pequeñas empresas

Representan aproximadamente el 1,6% del total empresarial y emplean hasta 50 personas. Estas empresas suelen tener un alcance regional y están orientadas a satisfacer las necesidades de mercados locales específicos. Incluyen establecimientos como pequeños supermercados independientes, almacenes especializados y distribuidoras regionales.

Medianas empresas

Constituyen el 0,4% del total empresarial con activos entre 3.080 millones y 18.480 millones de pesos. Estas empresas operan con estructuras más complejas y pueden abarcar múltiples departamentos, como las cadenas regionales emergentes que han logrado posicionarse en mercados específicos.

Grandes empresas

[6] **Departamento Nacional de Planeación (DNP). (2024, octubre).** *Informe comercio menor – agosto de 2024* [Informe mensual]. Recuperado de https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PublishingImages/Planeacion-y-desarrollo/2024/Octubre/PDF/informe-comercio-menor-agosto-de-2024.pdf

[7] **Cámara de Comercio de Cúcuta. (s. f.).** *Estudio tejido empresarial* [Informe]. Recuperado de https://sitioanterior.cccucuta.org.co/media/estudio_tejido_empresarial.pdf

Representan únicamente el 0,1% del total, pero concentran una participación significativa en las ventas del sector. Incluyen las grandes cadenas de supermercados, centros comerciales y distribuidoras mayoristas con presencia nacional.

Agentes del comercio mayorista

Distribuidores especializados

Estas empresas se caracterizan por manejar grandes volúmenes de productos específicos, actuando como intermediarios entre fabricantes y minoristas. Con aproximadamente 15.765 empresas mayoristas que emplean 226 mil trabajadores, aportan el 45% de las ventas del comercio total y tienen un impacto del 3,7% en el PIB.

Importadores y comercializadoras internacionales

Son agentes que se dedican a traer productos del exterior para su distribución en el mercado nacional. Incluyen tanto Sociedades de Comercialización Internacional (CI) como empresas importadoras tradicionales que manejan líneas específicas de productos.

Agentes y comisionistas mayoristas

Funcionan como intermediarios que facilitan transacciones comerciales sin adquirir la propiedad de las mercancías. Estos agentes reciben sus ingresos por comisiones y operan principalmente en territorios limitados, conectando productores con distribuidores minoristas.

Centrales de abastecimiento

Grandes estructuras mayoristas que concentran múltiples proveedores para abastecer a cadenas minoristas, restaurantes e instituciones. Estas centrales optimizan procesos logísticos y reducen costos de distribución.

Agentes del comercio minorista

Grandes superficies y cadenas nacionales

El sector está liderado por empresas como Tiendas D1, que reportó ventas de 17,4 billones de pesos en 2023, seguida por el Grupo Éxito con 13,02 billones. Estas cadenas operan múltiples formatos y tienen presencia nacional e internacional.

Cadenas regionales emergentes

Siete marcas han emergido desde las regiones y logrado posiciones competitivas: Mercado Zapatoca (Bogotá), Euro Supermercados (Medellín), Mercacentro (Ibagué),

Megatiendas (Cartagena), Supermú (Medellín), Mercamío (Cali) y La Vaquita (Medellín). Estas empresas vendieron casi 4 billones de pesos en 2023 y están entre las 10.000 empresas más grandes del país.

Formatos de descuento duro (Hard Discount)

Las cadenas D1, Ara, Oxxo e Ísimo tienen más de 4.800 tiendas en conjunto, representando el 25% del mercado con una penetración del 96%. Estos formatos han experimentado un crecimiento exponencial, pasando del 2% en 2014 al 25% en 2023.

Tiendas de barrio tradicionales

Constituyen el canal tradicional más representativo, con presencia capilar en todo el territorio nacional. Aunque enfrentan competencia de las grandes superficies, mantienen ventajas competitivas en proximidad, horarios flexibles y crédito informal.

Centros comerciales y tiendas especializadas

Incluyen formatos como tiendas por departamento (Homecenter, Falabella), establecimientos de moda, droguerías (Cruz Verde), y tiendas especializadas en tecnología, deportes y otros segmentos específicos.

Formas organizativas empresariales

Sociedades comerciales

El sector se organiza principalmente bajo las siguientes figuras jurídicas:

Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S.): Es el tipo más común en Colombia, utilizado por su flexibilidad normativa y eficiencia administrativa.

Sociedades Anónimas (S.A.): Preferidas por medianas y grandes empresas del sector, especialmente aquellas con planes de expansión y necesidades de capital.

Sociedades de Responsabilidad Limitada (Ltda.): Utilizadas principalmente por pequeñas y medianas empresas familiares.

Cooperativas comerciales

Las cooperativas multiactivas y especializadas también participan en el sector comercial. Ejemplos incluyen Cooperativa Multiactiva de Detallistas de Colombia (Cooratiendas) y Cooperativa Nacional de Droguistas Detallistas (Coopidrogas), que agrupan comerciantes para mejorar su poder de negociación y acceso a financiamiento.

2.1.8. Gremios y Asociaciones

Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco)

Es el principal gremio del sector comercio, representando tanto al comercio mayorista como minorista. Fenalco agrupa empresarios de diferentes tamaños y actúa como interlocutor ante el gobierno para la defensa de los intereses sectoriales.

Cámaras de Comercio

Las 57 Cámaras de Comercio del país juegan un papel fundamental en el registro, promoción y desarrollo del sector comercial. Confecámaras coordina esta red nacional que atiende a más del 85% de las empresas del país.

Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI)

Aunque tradicionalmente enfocada en la industria, ANDI incluye empresas del sector comercial entre sus afiliados, especialmente las grandes cadenas y distribuidoras.

2.1.9. Cifras totales de producción, perspectivas de crecimiento, inversión y ventas

Producción

1. Comportamiento general del sector

El sector de comercio al por mayor y al por menor, que incluye la reparación de vehículos automotores y motocicletas, fue uno de los motores principales del crecimiento económico en Colombia durante el primer trimestre de 2025. Este sector registró un crecimiento anual de 6,0% en su serie original, comparando el primer trimestre de 2025 con el mismo periodo de 2024. Si se observa el agregado más amplio (que suma transporte, almacenamiento, alojamiento y servicios de comida), el crecimiento fue de 3,9% anual, aportando 0,8 puntos porcentuales al crecimiento total del PIB, que fue de 2,7%.

2. Comparación trimestral

Frente al trimestre inmediatamente anterior (cuarto trimestre de 2024), el comercio al por mayor y al por menor mostró un incremento de 1,0% en la serie ajustada por efecto estacional y calendario. Este dato indica que, además del buen desempeño anual, el sector mantiene una dinámica positiva en el corto plazo, superando el ritmo de crecimiento general de la economía, que fue de 0,8% en el mismo periodo.

3. Aportes y relevancia dentro del PIB

El comercio al por mayor y al por menor es la actividad económica que más contribuyó al crecimiento anual del PIB en el primer trimestre de 2025, evidenciando su papel central en la reactivación y sostenimiento del crecimiento económico nacional.

Su aporte de 0,8 puntos porcentuales a la variación anual del PIB es superior al de sectores como agricultura (0,7 puntos) y actividades artísticas y de servicios (0,6 puntos).

4. Factores explicativos y contexto sectorial

El crecimiento de este sector está relacionado con una mayor demanda interna, dinamismo en la comercialización de bienes de consumo y repuestos automotores, así como una recuperación paulatina del consumo de los hogares y la inversión privada.

La expansión del comercio minorista y mayorista también puede estar influida por el aumento de las importaciones (que crecieron 11,9% anual en el primer trimestre), lo que sugiere mayor disponibilidad de bienes para la venta en el mercado interno.

En contraste, otros segmentos del agregado, como alojamiento y servicios de comida, tuvieron un desempeño negativo (-0,2% anual), lo que evidencia que el crecimiento está concentrado en el comercio y la reparación de vehículos.

Perspectivas de crecimiento

Las proyecciones para el resto de 2025 indican un crecimiento sostenido del sector comercial entre 2,3% y 3,9%, impulsado principalmente por la recuperación del consumo interno y la inversión privada. Diferentes entidades proyectan que la economía colombiana crecerá entre 2,3% y 2,7% en 2025, con el sector comercio manteniendo su papel protagónico.

Para 2026, las perspectivas se fortalecen aún más, con estimaciones de crecimiento que oscilan entre 2,7% y 2,9%, lo que sugiere una consolidación gradual de la recuperación económica sectorial.

Dinamismo del comercio minorista

El comercio minorista ha mostrado una expansión excepcional, con ventas reales que crecieron 12,7% en marzo de 2025 y 11,4% en abril, constituyendo el mayor ritmo de crecimiento en más de dos años. En el acumulado del primer trimestre, las ventas minoristas registraron un crecimiento del 10,1%, confirmando la solidez de la demanda interna.

Perspectivas de inversión

Inversión extranjera directa

La inversión extranjera en el sector presenta un panorama mixto. Durante el primer trimestre de 2025, Colombia recibió USD 3.142 millones en inversión extranjera directa, aunque esto representó una disminución del 14,7% respecto al mismo período de 2024. Sin embargo, el sector de servicios financieros y empresariales captó el 22% de esta inversión, mientras que la industria manufacturera recibió el 13%.

Inversión en transformación digital

La automatización y digitalización emergen como áreas prioritarias de inversión. El 76% de las empresas colombianas ha iniciado procesos de transformación digital, con expectativas de que para 2026 el 80% haya integrado inteligencia artificial en sus operaciones. El comercio electrónico alcanzó $27,3 billones en ventas durante el primer trimestre de 2025, con un crecimiento anual del 16,4%.

Oportunidades de nearshoring

Las tensiones comerciales globales generan oportunidades significativas para Colombia como destino de inversión. AmCham Colombia identificó 144 partidas con ventaja comparativa revelada frente a China, 43 frente a Canadá y 37 frente a México, posicionando al país como un socio estratégico en sectores como agroindustria, textiles y manufacturas.

Inversión en infraestructura comercial

Los centros de distribución automatizados y la mejora de la infraestructura logística representan áreas clave de inversión. La automatización de bodegas retail se posiciona como solución para optimizar operaciones y mejorar la experiencia del cliente, mientras que proyectos como el metro de Bogotá y la infraestructura 5G impulsan el desarrollo sectorial.

Perspectivas de ventas

Crecimiento por categorías de productos

Las ventas de bienes durables lideran la expansión sectorial. Los vehículos automotores registraron un crecimiento del 33%, mientras que los equipos de informática y telecomunicaciones aumentaron 54%. Las motocicletas nuevas crecieron 41%, y los electrodomésticos y muebles aumentaron 19,4%.

Comercio electrónico en expansión

El e-commerce mantiene una trayectoria de crecimiento robusto, con 131,6 millones de transacciones en el primer trimestre (+15,6% anual) y un ticket promedio de $207.000.

Las categorías más dinámicas incluyen tecnología (42,6% de participación) y servicios de entretenimiento.

Exportaciones no minero-energéticas

Las exportaciones no minero-energéticas crecieron 23,1% en el primer trimestre de 2025, impulsadas por productos agrícolas como café sin tostar (104,6%), carne bovina congelada (160,4%) y aceites vegetales (36,1%).

2.1.10. Cadena de producción y distribución

Tabla 6. Cadena de producción y distribución

Eslabón	Agentes principales	Funciones clave
1. Proveedores de insumos	Empresas de semillas, fertilizantes, materias primas químicas, maquinaria, tecnología	Suministro de materia prima y componentes industriales; garantía de calidad y continuidad de insumos
2. Productores y fabricantes	Pequeños productores agropecuarios; grandes industrias (textiles, alimentos, farmacéuticas, metalmecánicas)	Transformación de insumos en productos terminados; control de calidad, empaquetado y programación de producción
3. Distribución mayorista	Distribuidores especializados (15 765 empresas); importadores; centrales de abastecimiento	Compra a fabricantes; consolidación de inventarios; venta en volumen; optimización logística y precios competitivos
4. Canales de distribución		

- Canales directos: venta online, tiendas corporativas
- Canales indirectos: mayoristas, distribuidores, minoristas
- Canales duales: combinación directa e intermediarios |
- Acceso amplio a mercados
- Flexibilidad en alcance de clientes
- Estrategias de canal mixto para distintos segmentos

5. Comercio minorista: Grandes superficies (D1, Éxito); cadenas hard discount (Ara, Oxxo); tiendas de barrio; tiendas especializadas | Venta al consumidor final; exhibición de productos; atención al cliente; gestión de inventario en punto de venta.
6. Logística y transporte: Empresas de transporte terrestre, almacenamiento y distribución; operadores de última milla | Movilización de productos; gestión de bodegas y centros de distribución; rutas de entrega y programación de despachos.

7. Logística inversa: Proveedores de devolución y reciclaje; centros de reacondicionamiento (gestión de devoluciones y productos defectuosos; reciclaje y disposición adecuada; recuperación de valor).

8. Apoyo comercial y servicios: Intermediarios comisionistas; agentes de aduanas; operadores logísticos; instituciones financieras (financiamiento de operaciones; gestión aduanera; seguros de carga; actividades de promoción y mercadeo).

9. Digitalización Plataformas e-commerce; sistemas ERP; soluciones de automatización e IA (venta en línea; gestión integral de pedidos y stock; análisis de datos; optimización de procesos).

2.2. TÉCNICO

Principales habilitadores de innovación

El sector comercial colombiano vive una cuarta revolución industrial, impulsada por tecnologías digitales que transforman la cadena de valor desde la producción hasta el punto de venta. Los avances clave son:

Inteligencia artificial (IA) y Big Data

- Algoritmos predictivos anticipan la demanda y personalizan ofertas, aumentando la fidelización y el valor de vida del cliente.
- Se estima que para 2025, el 80% de las interacciones de venta estará influenciada por IA.[8]

Internet de las cosas (IoT) y visión inteligente

- Sensores y dispositivos móviles permiten monitorear inventarios en tiempo real, optimizar rutas de reposición y reducir pérdidas.
- Zebra Technologies implementa robots y RFID para garantizar stock, etiquetado y planogramas en tienda.

[8] **Colombia-Brasil. (2024, 1 de noviembre).** *Cómo la innovación y la tecnología transforman el sector*. *AmericaMalls & Retail*. Recuperado de https://america-retail.com/secciones/innovacion/como-la-innovacion-y-la-tecnologia-transforman-el-sector/

RFID y trazabilidad digital

- La identificación por radiofrecuencia asegura trazabilidad completa de productos desde almacén hasta estantería, mejorando la disponibilidad y reduciendo rupturas de stock.

Plataformas de comercio social y omnicanalidad

- Más del 20% de las órdenes de e-commerce proviene de redes sociales, con Instagram liderando el tráfico de compra (64%).
- La convergencia de canales físicos y digitales via 'click & collect', 'scan & pay' y live shopping en vivo fortalece la experiencia omnicanal.

Automatización y robótica en retail

- Modelos Robotics as a Service (RaaS) optimizan el control de inventarios y la disposición de productos en góndola, reduciendo costos operativos.

Plataformas de e-commerce y marketplaces B2B

- Soluciones integradas ERP–CRM–pricing configurator facilitan ofertas complejas, integran stock y precios en tiempo real y aceleran la generación de cotizaciones.

Tendencias emergentes y oportunidades de mercado

- Sostenibilidad y economía circular: creciente demanda de envases ecológicos, productos biodegradables y métricas ESG para atraer consumidores concienciados.
- Nearshoring y logística inteligente: inversión en centros de distribución automatizados, 5G y digital twin para reducir tiempos de entrega y costos logísticos.
- Micro-fulfillment: 'dark stores' dedicados a procesar solo pedidos online, acelerando entregas urbanas sin atención al público.
- Realidad aumentada/virtual (RA/RV): prueba virtual de productos (moda, muebles, cosméticos) para aumentar la conversión y reducir devoluciones.
- Personalización avanzada: marketing conversacional y chatbots integrados en WhatsApp y Messenger, mejorando la atención 24/7 y la conversión inmediata.[9]

Diversidad y especificaciones de calidad

[9] **Colombia-Brasil. (2025, 3 de julio).** *Redes sociales, eje central del auge del e-commerce colombiano en 2025. AmericaMalls & Retail*. Recuperado de https://america-retail.com/paises/colombia/redes-sociales-eje-central-del-auge-del-e-commerce-colombiano-en-2025/

- Configuradores de producto permiten ofrecer múltiples variantes, garantizando especificaciones técnicas precisas (dimensiones, materiales, certificaciones) sin errores de cotización.
- Plataformas de visión inteligente validan ubicación y etiquetado exacto, asegurando cumplimiento de planogramas y estándares de calidad en tienda.
- Blockchain en trazabilidad de origen para garantizar autenticidad y calidad de productos (alimentos, cosméticos, farmacéuticos), fortaleciendo la confianza del consumidor.

Tabla 7. Especificaciones de calidad, condiciones especiales para la entrega requeridos por la Entidad

No.	PRODUCTO	UNIDAD	CANTIDAD
1	Motocultor FERRARI 328, motor GX270, 8,5 HP	UND	1
2	Arado rotatorio simple Weston	UND	1
3	RETOVO/fresa ferrari 80 Cm	UND	1
4	Porta implementos barra de conexión ALDO	UND	1
5	Surcador doble aldo	UND	1

2.3. REGULATORIO

2.3.1. Marco General

- Constitución Política de Colombia

- Ley 80 de 1993 (Estatuto General de Contratación de la Administración Pública). - Ley 850 de 2003 (veedurías ciudadanas)

- Directiva 0013 de 2005 de la Procuraduría General de la Nación (por la cual se imparten unas instrucciones relacionadas con la aplicación de la hora legal.)

- Ley 1150 de 2007 (Por 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación con medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de Recursos Públicos.)

- Ley 1474 de 2011 (Estatuto anticorrupción)

- Decreto 4170 de 2011 (Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia compra eficiente

- Decreto Ley 019 de 2012 (Por el cual se dictan normas para suprimir o reformar regulaciones, procedimientos y trámites innecesarios existentes en la Administración Pública)

- Decreto 791 de 2014 (Por el cual se reglamenta el artículo 72 de la Ley 1682 de 2013 y se modifica el artículo 18 del Decreto 1510 de 2013).

- Decreto 1082 de 2015 (por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del sector Administrativo de Planeación Nacional).

- Ley 1882 de 2018 (Por la cual se adicionan, modifican y dictan disposiciones orientadas a fortalecer la contratación pública en Colombia, la ley de infraestructura y se dictan otras disposiciones).

- Ley 2022 de 2020 (Por la cual modifica el artículo 4 de la ley 1882 de 2018 y se dictan otras disposiciones).

- Decreto 1860 del 24 de diciembre de 2021 "Por el cual se modifica y adiciona el Decreto 1082 de 2015, Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional, con el fin reglamentar los artículos 30, 31, 32, 34 Y 35 de la Ley 2069 de 2020, en lo relativo al sistema de compras públicas y se dictan otras disposiciones".

- Manuales expedidos por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente para el sistema de compras.

- Tratados de libre comercio: Las disposiciones de compras públicas de los TLC suscritos por Colombia inciden en los procesos de contratación estatal, promoviendo la no discriminación y apertura de mercados.

- Manual de contratación del municipio de Chinácota, Norte de Santander.

2.3.2. Marco Específico

Leyes marco y principios rectores

Código de Comercio: Regula la actividad mercantil, la constitución de sociedades comerciales, obligaciones de los comerciantes y operaciones comerciales.

Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor): Protege los derechos de los consumidores, establece deberes de los comerciantes, normas sobre información, publicidad, garantías y procedimientos para reclamaciones.

Ley 590 de 2000 y Ley 905 de 2004: Promueven el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas, estableciendo incentivos y condiciones para su formalización y crecimiento.

Ley 14 de 1983: Establece obligaciones tributarias y fiscales para las actividades comerciales a nivel territorial.

Regulación de actividades mayoristas

Decreto 397 de 1995: Regula la organización y funcionamiento de mercados mayoristas, exigiendo registro en Cámara de Comercio, cumplimiento de normas de calidad, empaque, pesas y medidas, transparencia en precios, salubridad, higiene y protección ambiental. Obliga a la publicación y divulgación de normatividad relevante entre los usuarios de centrales mayoristas.

Vigilancia y control: La Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) supervisa el cumplimiento de normas de competencia, prácticas comerciales y protección al consumidor.

Regulación de actividades minoristas

Clasificación CIIU: La actividad económica debe estar registrada bajo el código CIIU correspondiente en el Registro Único Tributario (RUT), lo que determina obligaciones tributarias y sectoriales específicas.

Normas de comercio electrónico: Ley 527 de 1999 y regulaciones posteriores sobre comercio digital, protección de datos y factura electrónica.

Tabla 8. Requisitos empresariales y obligaciones formales

Obligación	Detalle	Entidad responsable
Matrícula mercantil	Renovación anual obligatoria para comerciantes y establecimientos	Cámara de Comercio
Registro Único de Proponentes	Para participar en contratación estatal	Cámara de Comercio
Depósito de estados financieros	Presentación anual de información financiera	Cámara de Comercio / Supersociedades
Cumplimiento tributario	Declaración y pago de impuestos nacionales y territoriales	DIAN / Entidades territoriales
SAGRILAFT y reportes UIAF	Sistema de gestión de riesgos de lavado de activos y reportes a la Unidad de Información y Análisis Financiero	Supersociedades / UIAF

Obligación	Detalle	Entidad responsable
Facturación electrónica	Obligatoria para todos los sectores desde 2025	DIAN

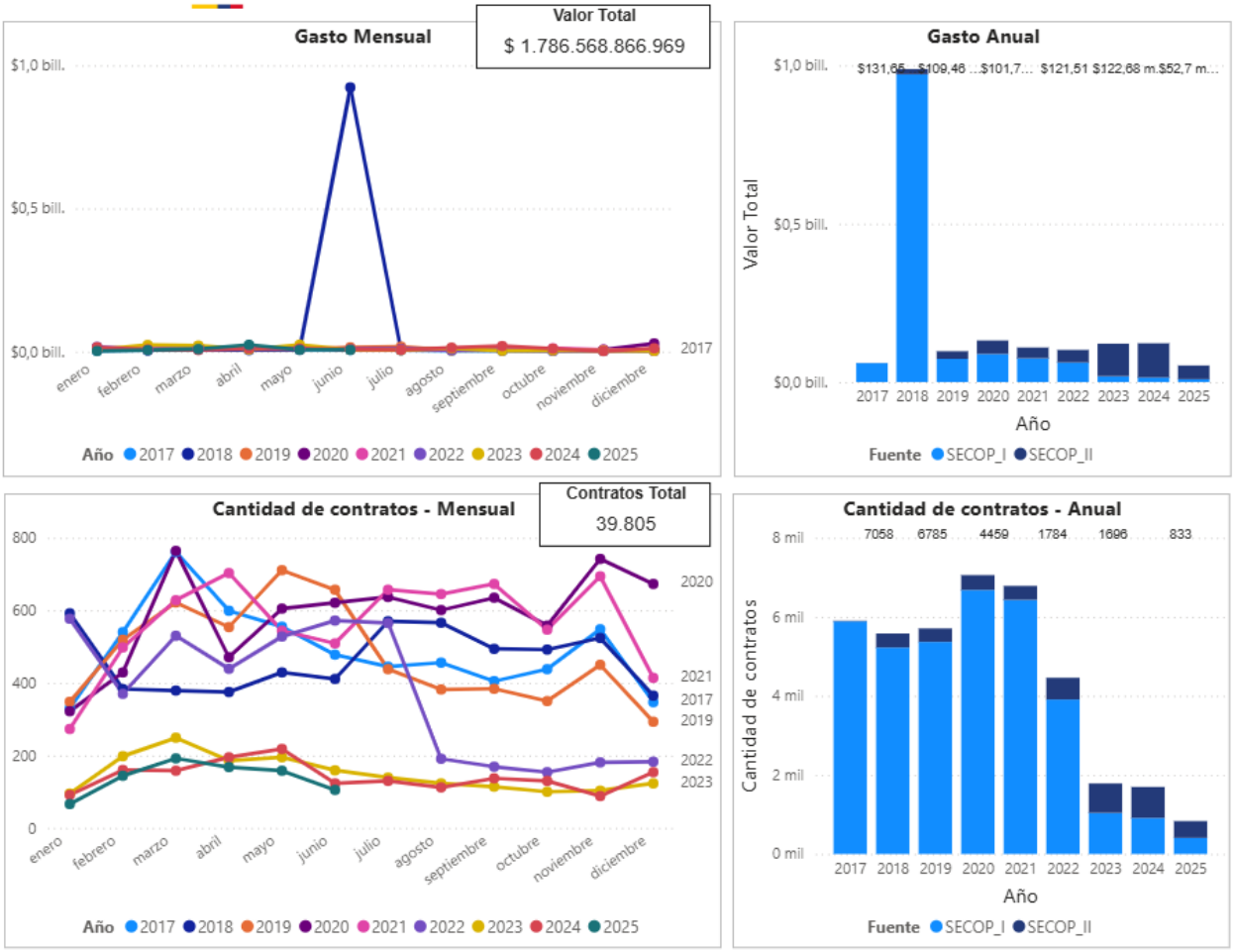
3. MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

Para analizar la demanda del servicio a requerir por la Entidad mediante el presente proceso contractual, se utilizó el Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) de la **Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente** el cual es una herramienta diseñada para optimizar la planeación y ejecución de los procesos de contratación pública en Colombia. Este modelo se enfoca en analizar de manera integral la oferta y demanda de bienes, servicios y obras requeridos por las entidades públicas, permitiendo identificar patrones, priorizar necesidades, y mejorar la eficiencia en el uso de los recursos públicos.

3.1. CLASIFICACIÓN UNSPSC DEL PROCESO CONTRACTUAL

ÍTEM	CÓDIGO UNSPSC	CLASE
1	21101500	Maquinaria agrícola para preparación del suelo

Gráfico 7. Evolución del Gasto y Contratación Estatal del servicio requerido: Análisis Mensual y Anual (2017-2025)



1. **Análisis del gasto mensual y anual**

Comportamiento del gasto mensual

Los gráficos muestran que el gasto mensual presenta una volatilidad considerable, con el pico más sobresaliente registrado en julio de 2018, cuando alcanzó aproximadamente $1.0 billones. Esta cifra contrasta significativamente con el comportamiento regular, que oscila entre $0.1 y $0.4 billones mensuales.

Características del comportamiento mensual:

- Estacionalidad marcada: Se observan picos recurrentes en meses específicos, sugiriendo patrones presupuestales institucionales.
- Reducción progresiva: Desde 2019 los picos mensuales han disminuido considerablemente.
- Estabilización a la baja: Los años 2023-2025 muestran niveles mensualmente bajos y estables.

2. Dinámica de la actividad contractual

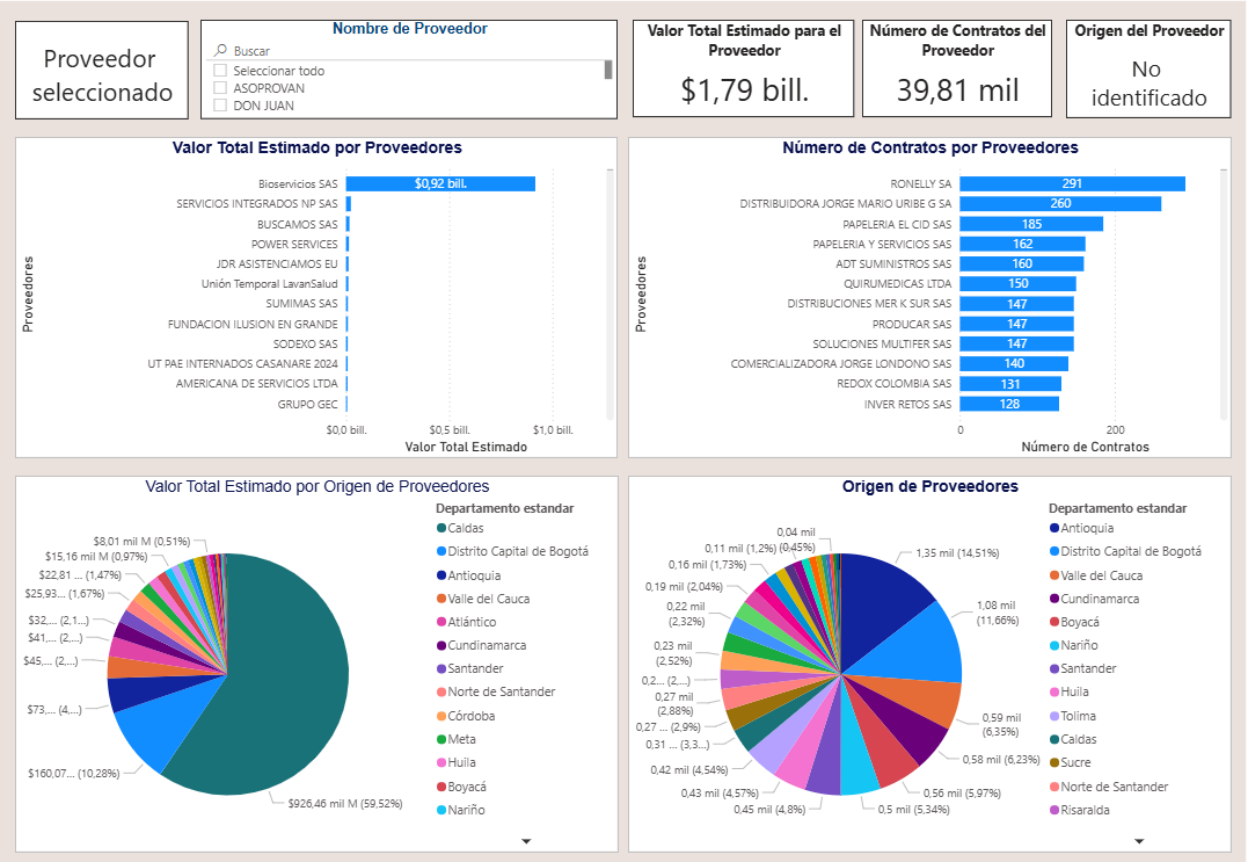
Análisis de la cantidad de contratos

Comportamiento mensual de contratos

La cantidad mensual de contratos muestra una reducción sistemática desde 2017:

- 2017-2018: Promedio de 600-800 contratos mensuales
- 2019-2020: Descenso a 700 contratos mensuales
- 2021-2025: Caída drástica a 100-200 contratos mensuales

Gráfico 8. Análisis de contratación por Proveedor y Origen geográfico



1. Valor total estimado por proveedores

Este gráfico de barras horizontales evidencia que Bioservicios SAS concentra casi la mitad del monto total adjudicado, con alrededor de $0,92 billones, mientras que los demás proveedores tienen valores muy inferiores, cercanos a cero en comparación. Esto

indica una alta concentración del gasto, en un único proveedor que monopoliza la mayor parte de los recursos destinados a servicios de aseo y cafetería.

2. Número de contratos por proveedores

En contraste con el valor económico, el ranking de contratos lo encabeza Ronelly SA con 291 procesos, seguido de Distribuidora Jorge Mario Uribe G SA (260) y Papelería El Cid SAS (185). Esto sugiere que el proveedor de mayor valor no necesariamente es el más recurrente, y que algunos actores medianos participan con muchos contratos de menor cuantía.

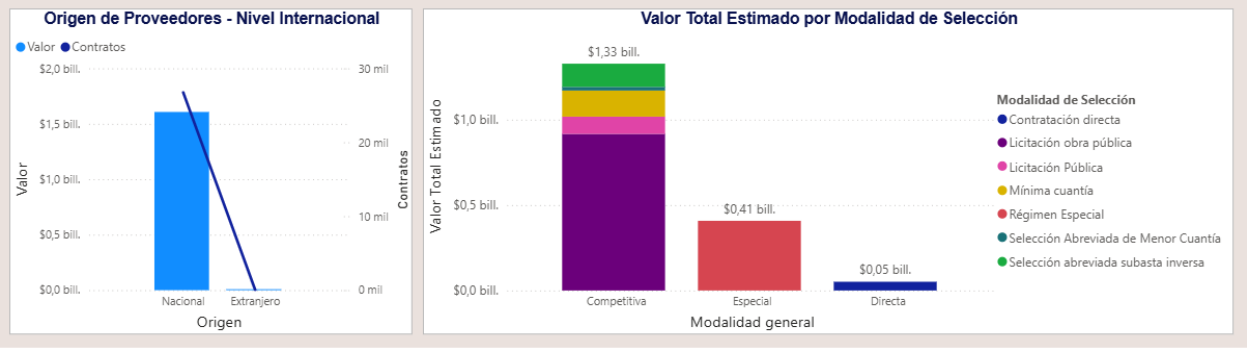
3. Valor total estimado por origen de proveedores

El primer gráfico circular muestra que el 59,52% del valor total se concentra en el departamento de Antioquia ($926,46 mil millones), seguido a gran distancia por Valle del Cauca (10,28%, $160,07 mil millones) y Cundinamarca (1,67%, $25,93 mil millones). El resto de departamentos representan participaciones marginales inferiores al 1% cada uno. Esta distribución indica una clara centralización regional del gasto, con un foco predominante en Antioquia.

4. Origen de proveedores (número de contratos)

En el segundo gráfico circular, Antioquia también lidera en número de procesos con 1,35 mil contratos (14,51%), seguida por Distrito Capital de Bogotá con 1,08 mil (11,66%) y Valle del Cauca con 0,59 mil (6,35%). Aunque la preponderancia de Antioquia persiste, la participación de Bogotá es notablemente mayor en contratos que en valor, mostrando que en la capital hay muchos procesos de cuantía menor..

Gráfico 9. Participación de Proveedores Nacionales y Extranjeros y Distribución del Gasto por Modalidad de Selección



1. Origen de proveedores a nivel internacional

En el gráfico de la izquierda ("Origen de Proveedores – Nivel Internacional"), se observa que la totalidad del valor contratado corresponde a proveedores nacionales (aproximadamente $1,6 billones), mientras que no hay valor asociado a proveedores extranjeros. Sin embargo, el número de contratos (eje secundario) alcanza unos 28.000 para nacionales y 0 para extranjeros. Esto indica una dependencia completa del mercado interno y la ausencia de participación internacional, lo cual puede reflejar barreras de acceso o prioridades de contratación que favorecen el contenido local.

2. Valor total estimado por modalidad de selección

En la parte derecha ("Valor Total Estimado por Modalidad de Selección"), se desglosa el valor total de cerca de $1,8 billones (COMPETITIVA + ESPECIAL + DIRECTA). El grueso ($1,0 billones) corresponde a modalidades competitivas, de las cuales la mayor parte está en licitación obra pública (color púrpura), seguido de licitación pública (rosado), mínima cuantía (amarillo), régimen especial (rojo coral), selección abreviada menor cuantía (verde oscuro) y subasta inversa (verde claro). La modalidad especial aporta unos $0,41 billones bajo "régimen especial" y la contratación directa, apenas $0,05 billones. Esta concentración en procesos competitivos sugiere una preferencia por la transparencia y competencia de mercado, mientras que la mínima cuantía y la contratación directa tienen un uso muy acotado.

La preponderancia de la licitación obra pública dentro de las competitivas muestra que la mayoría de los montos se adjudican en proyectos de obra con procesos formales y exigentes en términos de requisitos técnicos y garantías. En contraste, las modalidades menos rígidas (mínima cuantía, selección abreviada) representan una fracción marginal pese a su agilidad, lo que podría señalizar un subuso de mecanismos rápidos para contratos de bajo valor.

4. COMPORTAMIENTO DEL GASTO HISTÓRICO – ESTUDIO DE LA DEMANDA

4.1. ¿Cómo ha adquirido la Entidad Estatal en el pasado este bien, obra o servicio?

Tabla 6. Histórico de compras del bien o servicio realizadas por el municipio de Chinácota

Variable Analizada	Detalle / Observación
MODALIDADES DE SELECCIÓN UTILIZADAS	A la fecha, el municipio de Chinácota no ha adquirido servicios iguales ni similares a los previstos en el presente proceso contractual. Esta información se verifica con base en la revisión del historial contractual y los registros públicos disponibles, lo que permite concluir que no existen antecedentes contractuales en los que se hayan contratado servicios con características técnicas, objeto o alcance equivalentes. En consecuencia, el proceso actual se enmarca como una contratación sin antecedentes directos en la entidad, lo cual refuerza la necesidad

Variable Analizada	Detalle / Observación
	de establecer parámetros técnicos y financieros propios para su ejecución.
OBJETO DEL CONTRATO	
CANTIDADES CONTRATADAS	
NÚMERO DE CONTRATOS Y VALOR EJECUTADO	
FORMA DE PAGO Y VIGENCIA	
CATEGORIZACIÓN DEL GASTO	
PATRONES O ESTACIONALIDADES	
PRINCIPALES PROVEEDORES CONTRATADOS	
AUTORIZACIONES Y PERMISOS	
PRESUPUESTO Y VIGENCIAS FUTURAS	
PORCENTAJE DE AHORRO OBTENIDO	
OFERENTES Y CONTRATISTAS PASADOS	
SANCIONES Y COMPORTAMIENTO DE CONTRATISTAS	
REQUISITOS HABILITANTES	
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	
CRONOGRAMAS Y TIEMPOS DE ENTREGA	

Variable Analizada	Detalle / Observación
GARANTÍAS EXIGIDAS Y SINIESTROS	

Fuente SECOP I

4.1.2. ¿Cómo adquieren otras Entidades Estatales y las empresas privadas este bien, obra o servicio?

Para la realización del presente estudio, se definió el universo de análisis identificando Entidades estatales preferiblemente de Norte de Santander que hayan contratado el mismo bien o servicio en los últimos años.

Tabla 7. Histórico de compras del bien o servicio realizadas por otras Entidades

ENTIDAD	CENTRAL ADMINISTRATIVA Y CONTABLE - CENAC - FLORENCIA	ALCALDÍA MUNICIPIO DE ISNOS	BIBLIOTECA PUBLICA PILOTO DE MEDELLIN PARA AMERICA LATINA	ALCALDÍA MUNICIPIO DE CONTADERO
MODALIDAD DE SELECCIÓN	Mínima cuantía	Mínima cuantía	Mínima cuantía	Selección Abreviada de Menor Cuantía
N°. DE PROCESO	MC-087-CENACFLORENCIA-2024	MI-SS-MC-CV-008-2024	P-019-2024	SA 001 - 2024
OBJETO CONTRACTUAL	ADQUISICIÓN DE HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS E INDUSTRIALES DE LIMPIEZA	SUMINISTRAR HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS PARA INCENTIVAR A LOS PARTICIPANTES DEL MERCADO CAMPESINO DEL MUNICIPIO DE ISNOS-HUILA AÑO 2024.	SUMINISTRO DE HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS E INSUMOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE HUERTAS EN LAS ACTIVIDADES FORMATIVAS, DE APRENDIZAJE E INTERCAMBIO DE SABERES DEL SISTEMA DE BIBLIOTECAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN	FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN AGRICOLA A TRAVÉS DE LA ADQUISICIÓN DE ACCESORIOS (ARADOS) PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA MAQUINARIA AGRICOLA - TRACTOR - DEL MUNICIPIO DE EL CONTADERO - DEPARTAMENTO DE NARIÑO
VALOR ADJUDICADO	$ 58.521.980	$ 5.482.000	$ 11.781.908	$ 49.000.000
PROVEEDOR	AGROINDUSTRIAL DEL CAFE S.A.S	EDISSON ARTURO TORRES MARIN	Sistemas Integradas De Energia Naturar Sas	FUNDACIÓN FRONTERA SUR
PLAZO	30 días		2 meses	8 días

Fuente: SECOP I y II

5. ESTUDIO DE LA OFERTA

5.1. ¿A quién se va a comprar?

Para la realización del Estudio de la oferta del del bien o servicio requerido por la Entidad, se utilizaron tres enfoques para identificar a los posibles proveedores.

• El primer enfoque consiste en listar a los proveedores que participaron en los procesos históricos de contratación de la Entidad Estatal, tanto como proponentes como contratistas.

Tabla 8. Proveedores de la Entidad

NOMBRE / RAZÓN SOCIAL DEL PROVEEDOR	IDENTIFICACIÓN
No hay precedentes	

FUENTE: SECOP I

• Un segundo enfoque es ampliar el espectro de procesos de contratación históricos analizados, a otras Entidades Estatales que hayan realizado contrataciones con objetos comparables.

Tabla 9. Proveedores de otras Entidades en Norte de Santander

Prov_nombre	Valor Total Estimado
GLOBAL AMERICANA DE SERVICIOS SAS	$4.226.731.935
FUNDACION GECAPAZ	$1.238.472.711
FARUK ELADIO ROCHELS VARGAS	$446.754.376
CI MRG VIVAS	$241.668.738
COMERCIALIZADORA DISTRINOR SAS	$190.663.200
BOLMAR JESUS MONTAGUTH VERGEL	$187.318.000
CARLOS FERNANDO HERNANDEZ GALVIS	$176.354.565
ESE HOSPITAL MENTAL RUDESINDO SOTO	$126.766.627
JUAN JOSE CARVAJAL GARCIA	$114.833.474
LIBARDO LOPEZ	$101.918.326
MEIBY PAOLA GIRALDO CARRASCAL	$95.963.896
IRIVIA MARGARITA PEREDA ESPINOZA	$81.408.009
INVERSIONES AXTRAL SAS	$79.369.795
PAPELERIA Y VARIEDADES EXITO DE TIBU	$64.473.731
EL TODO A 5000 DE MANI	$63.031.500
MARIA DEL CARMEN VELASCO DE ZABALA	$61.086.400
WILSON ALEXIS MENESES RIVERA	$60.427.300
COMERCIALIZADORA NEBAS	$60.000.000
JESUS EVELIO ASCANIO SANGUINO	$60.000.000
RJ BIDDING GROUP SAS	$47.525.342
LIBARDO LOPEZ CARRASCAL	$46.000.000
FUNDACION MARIA DE LOS ANGELES	$45.649.045
JUAN CARLOS CACERES MEDINA	$45.050.966
CARLOS ALBERTO QUINTERO RIVERA	$43.837.280
REPRESENTACIONES HNB	$42.941.304
YANIRI RUEDAS GUERRERO	$41.590.500
GRUPO EMPRESARIAL DEL NORTE SAS	$39.858.000
YHAN CARLOS DIAZ HERNANDEZ	$39.800.000
UNION TEMPORAL SUMINISTROPTAP NO 2	$39.699.688
Unión Temporal Suministro PTAP	$39.493.834
JUAN CARLOS FLOREZ MALDONADO	$38.874.000

Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico

• Un tercer enfoque es la consolidación de bases de datos por parte de las Entidades, ya sea a través de consulta en fuentes especializadas o mediante ejercicios de investigación de mercado adelantados directamente por la Entidad.

Tabla 10. Clasificación Industrial del bien o servicio requerido por la Entidad

División	Grupo	Clase	Descripción
46	465	4653	Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios

Tabla 11. Proveedores que reportan Estados Financieros a la Superintendencia de Sociedades

Punto de Entrada	NIT	Razón social de la sociedad	Clasificación Industrial Internacional Uniforme Versión 4 A.C (CIIU)	Departamento de la dirección del domicilio
Pymes-Individuales	800013728	SUPER AGRO SAS	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	SANTANDER

Pymes-Individuales	800023432	HUGO A. WILCHES Y CIA LTDA	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	BOGOTA D.C.
Pymes-Individuales	800045259	SU TRACTOR SAS	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	BOGOTA D.C.
Pymes-Individuales	800085178	LUYMA SA	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	BOGOTA D.C.
Pymes-Individuales	800151883	ZIPATRACTORES S.A.S	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	CUNDINAMARCA
Pymes-Individuales	800181509	HERRAMIENTAS Y SEGURIDAD S.A	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	BOLIVAR
Pymes-Individuales	800224148	IRRIGACION E INDUSTRIA DE COLOMBIA SAS	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	CUNDINAMARCA
Pymes-Individuales	802020269	SANTIAGRO LIMITADA	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	ATLANTICO
Pymes-Individuales	804010612	IINSUMMA BUSINESS GROUP SA	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	SANTANDER
Pymes-Individuales	811005687	COMERCIALIZADORA SOLIMOES SANota1.htmlG4653 - ComerciCOMERCIALIZADORA SOLIMOES SA	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	AMAZONAS
Pymes-Individuales	812004732	INVASA MAQUINARIA SAS	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	CORDOBA
Pymes-Individuales	822005877	PARTSNET SAS	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	META
Pymes-Individuales	830012568	servicios generales de ferretería ltda. segefer ltda	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	BOGOTA D.C.
Pymes-Individuales	830040045	IMPORTADORA MONTECARLO MOTORS SAS	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	BOGOTA D.C.

Pymes-Individuales	830041894	TRACTO COMERCIAL SAS	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	BOGOTA D.C.
Pymes-Individuales	830060901	FERRETERIA LN Y CIA SAS	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	BOGOTA D.C.
Pymes-Individuales	830085522	AGROFRANCO SAS	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	CUNDINAMARCA
Pymes-Individuales	830123119	DISTRIBUIDORA DE MAQUINARIA AGRICOLA Y PECUARIA DIMAP S.A.S.	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	CUNDINAMARCA
Pymes-Individuales	830125152	TECNOEMBALAJE SAS	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	BOGOTA D.C.
Pymes-Individuales	830501598	BEAVER SAS	G4653 - Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios	BOGOTA D.C.

Fuente: Superintendencia de Sociedades

Por otra parte, se consulta la página web Compite 360 Información Empresarial de Colombia, para conocer los posibles oferentes MIPYME que se encuentran dentro del Departamento de Norte de Santander

Tabla 12. Oferentes MIPYME

Nacional



Departamental



Municipal



Fuente: Compite 360 Información Empresarial de Colombia

De acuerdo a la información aportada por las Cámara de Comercio, se observa que el sector económico analizado para el presente proceso contractual está compuesto totalmente por empresas MIPYME en Norte de Santander.

6. ESTUDIO DEL MERCADO

La Secretaría General y de la Alcaldía de Chinácota, solicitó cotizaciones a empresas dedicadas al sector para así formular el presente presupuesto.

PROVEEDOR		INFORMACIÓN	VALOR TOTAL
COTIZACIÓN 1	HENRY FABIAN ZAPATA DUARTE	C.C 1090179460-2 Cel: 3017196096	$ 39.858.000

		Correo: zevensuministros@gmail.com	
COTIZACIÓN 2	CORREDOR YAÑEZ GERMAN ARDENNIS	NIT: 1090374676-1	$ 41.731.000

Tabla 13. Comparación de precios

				COTIZACIÓN 1		COTIZACIÓN 2	
No.	PRODUCTO	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR PARCIAL	VALOR UNITARIO	VALOR PARCIAL
1	MOTOCULTOR FERRARI 328, MOTOR GX270, 8,5 HP	UND	1	$ 20.790.000	$ 20.790.000	$ 21.460.000	$ 21.460.000
2	ARADO ROTATORIO SIMPLE WESTON	UND	1	$ 6.950.000	$ 6.950.000	$ 7.452.000	$ 7.452.000
3	RETOVO/FRESA FERRARI 80 CM	UND	1	$ 9.470.000	$ 9.470.000	$ 9.689.000	$ 9.689.000
4	PORTA IMPLEMENTOS BARRA DE CONEXIÓN ALDO	UND	1	$ 1.480.000	$ 1.480.000	$ 1.636.600	$ 1.636.600
5	SURCADOR DOBLE ALDO	UND	1	$ 1.168.000	$ 1.168.000	$ 1.494.000	$ 1.494.000
VALOR TOTAL					$ 39.858.000		$ 41.731.600

CONCLUSIONES

Al observar el comportamiento de los datos a nivel estadístico, se puede concluir que a pesar de que el coeficiente de variación no está por encima del 50% y que ello se entiende como datos con baja dispersión, es recomendable utilizar el menor valor como precios unitarios para el presente proceso contractual. Esto evitará desequilibrios económicos.

6.1. PRESUPUESTO OFICIAL

La Entidad ha establecido el valor del presente objeto en **TREINTA Y NUEVE MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y OCHO MIL PESOS MONEDA C/TE ($ 39.858.000,00)** valor que incluye todos los descuentos municipales y nacionales de ley, el cual será ejecutado a monto agotable.

No.	PRODUCTO	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR PARCIAL
1	MOTOCULTOR FERRARI 328, MOTOR GX270, 8,5 HP	UND	1	$ 20.790.000	$ 20.790.000
2	ARADO ROTATORIO SIMPLE WESTON	UND	1	$ 6.950.000	$ 6.950.000
3	RETOVO/FRESA FERRARI 80 CM	UND	1	$ 9.470.000	$ 9.470.000
4	PORTA IMPLEMENTOS BARRA DE CONEXIÓN ALDO	UND	1	$ 1.480.000	$ 1.480.000
5	SURCADOR DOBLE ALDO	UND	1	$ 1.168.000	$ 1.168.000
VALOR TOTAL					**$ 39.858.000**

Nota: El presupuesto oficial no toma en cuenta factores subjetivos ni externalidades cuando un oferente decide en su estructura de costos y modalidades comerciales ofrecer un precio inferior al de sus competidores. Ejemplos de estas externalidades incluyen la venta de inventarios depreciados o beneficiados por un tipo de cambio favorable al haber sido adquiridos en un momento en que las divisas estaban a un precio más bajo. También se pueden mencionar las economías de escala, que permiten distribuir los costos fijos y la renta de capital entre varios negocios simultáneamente, o incluso la decisión de renunciar a la utilidad con el fin de ganar experiencia y reputación en el mercado de la contratación pública.

6.2. DEDUCCIONES Y CONTRIBUCIONES

Concepto / Contrato	Obra	Suministros	Servicios	Honorarios
Rete Fuente	2%	2.5% Declarante	4% Declarante	10% Declarante
		3.5% No Declarante	6% No Declarante	11% No Declarante.
Rete IVA	15% Si es responsable de IVA			
ICA	9-10 x mil	5-10 x mil	5-10 x mil	7-10 x mil
Pro Cultura	2%	2%	2%	2%
Pro Adulto Mayor	4%	4%	4%	4%
Pro Deporte	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%
Pro Justicia Familiar	2%	2%	2%	2%

Pro Hospital (HUEM)	2%	2%	2%	2%
Pro Universidad	1%	1%	1%	1%
Fondo Cuenta	5%	-----	-----	-----
Impuesto Timbre	1%	1%	1%	1%

Nota 1: Sólo están exentos de La Estampilla Justicia Familiar los contratos de prestación de servicios cuyo pago de honorarios mensual sea inferior a 10 SMLMV.

Nota 2: El impuesto de timbre aplica para contratos cuyo valor sea superior a 6.000 UVT.

7. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DEL SECTOR

El análisis del sector evidencia que la economía de Chinácota mantiene una marcada dependencia de la actividad agropecuaria, caracterizada por una producción a pequeña escala, limitada tecnificación y bajos niveles de productividad. Estas condiciones, sumadas a la falta de maquinaria agrícola adecuada, restringen la competitividad de los pequeños productores y elevan los costos de producción, generando desigualdades frente al sector urbano y limitando el desarrollo sostenible del territorio.

En consecuencia, resulta fundamental que el municipio impulse la modernización del campo mediante la adquisición de herramientas y equipos agrícolas que contribuyan a mejorar la eficiencia en los procesos de cultivo, aumentar el rendimiento de la tierra y garantizar la sostenibilidad de los ingresos rurales. Esta medida no solo fortalecerá las capacidades productivas y organizacionales de las familias campesinas, sino que también permitirá avanzar en los objetivos del Plan de Desarrollo Municipal *"Chinácota Nos Une 2024 – 2027"*, consolidando un modelo de inclusión productiva y de desarrollo rural integral.

De esta manera, la contratación propuesta se constituye en la alternativa más conveniente y necesaria para atender las demandas del sector, generar mejores oportunidades para la población campesina y asegurar un impacto positivo en la economía local y la calidad de vida de la comunidad en general.

8. PERSPECTIVA DEL RIESGO

De conformidad con el artículo 4 de la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015, en el Pliego de Condiciones se deberán incluir la estimación, tipificación y asignación de riesgos previsibles que se deriven de la contratación, con el fin de establecer su distribución definitiva.

Se identifican dentro del presente proceso de contratación los siguientes riesgos que pueden afectar el equilibrio económico del contrato: Como en cualquier negocio, la propuesta presentada por quien decida participar en la contratación del asunto debe estar precedida de un análisis juicioso de las posibilidades y riesgos involucrados en la operación, teniendo en cuenta para el efecto, que la existencia de riesgos es connatural al negocio. Para una mejor determinación de los riesgos existentes es importante tener claro el concepto de riesgos como aquel daño potencial que puede surgir por un suceso presente o futuro y puede generarse en el desarrollo de un contrato en cualquiera de sus etapas (precontractual, contractual)., el riesgo es la posibilidad de que un peligro pueda llegar a materializarse dentro de un período determinado, como también es la probabilidad de que un resultado esperado no ocurra, en el periodo de tiempo de ejecución del contrato y con las obligaciones del mismo.

El principio básico de asignación de riesgos consiste en que éstos deben ser asumidos por la parte que esté en mejor disposición de evaluarlos, controlarlos o administrarlos, consecuente con lo anterior, los riesgos que a continuación se mencionan, serán asumidos por la empresa que resulte adjudicataria del presente contrato. Es de precisar que dicha enumeración no es taxativa sino meramente enunciativa, por tanto, si se presenta algún riesgo o riesgos no enunciado(s), deberá seguir la regla general de que éstos deben ser asumidos por la parte que esté en mejor disposición de evaluarlos, controlarlos o administrarlos.

PROYECTADO / ELABORADO	FIRMA
Javier Castellanos Romero	
Economista contratado	

N°	CLASE	ÁREA	ETAPA	TIPO	A QUIEN SE LE ASIGNA	DESCRIPCIÓN (QUE PUEDA PASAR Y SI ES POSIBLE, COMO PUEDE PASAR)	CONSECUENCIAS DE LA OCURRENCIA DEL EVENTO	PROBABILIDAD	IMPACTO	VALORACIÓN DEL RIESGO	CATEGORÍA	TRATAMIENTO/CONTROLES A SER IMPLEMENTADOS	IMPACTO DESPUÉS DEL TRATAMIENTO				¿AFECTA LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO?	PERSONA RESPONSABLE POR IMPLEMENTAR EL TRATAMIENTO	FECHA ESTIMADA EN QUE SE INICIA EL TRATAMIENTO	FECHA ESTIMADA EN QUE SE COMPLEMENTA EL TRATAMIENTO	MONITOREO Y REVISIÓN	
													PROBABILIDAD	IMPACTO	VALORACIÓN DEL RIESGO	CATEGORÍA					¿CÓMO SE REALIZA EL MONITOREO?	PERIODICIDAD ¿CUÁNDO?
1	Especifico	Externa	Ejecución	Operacional	Contratista	Mala calidad de los elementos, bienes y servicios prestados.	Genera retraso en el cumplimiento de metas y deberes del contratista, evidencia la falta de personal idóneo. Retrasos en los tiempos de ejecución y distribución generan incumplimiento del contrato	2	1	3	Riesgo bajo	Adecuada evaluación y	1	2	3	Riesgo bajo	Poco probable	Contratista e Interventor o funcionario supervisor	A la firma del contrato	A la finalización del contrato	Supervisor	Tiempo del contrato
2	Especifico	Externa	Ejecución	Operacional	Contratista	Inconsistencias en las cantidades solicitadas por la Entidad.	No recibir los bienes de acuerdo a los términos y condiciones establecidos en el contrato. Inconsistencias y mala calidad en los elementos, bienes o servicios solicitados.	2	1	3	Riesgo bajo	Adecuada evaluación y	1	2	3	Riesgo bajo	Poco probable	Entidad, Contratista e Interventor o funcionario	A la firma del contrato	A la finalización del contrato	Supervisor	Tiempo del contrato
3	Especifico	Externa	Planeación	Regulatoria	Contratista	La falta de planeación impide el desarrollo de proceso contractual	No realizar estudios o diseños puede generar pérdidas en el proceso contractual. No realizar los análisis organizacionales y técnico de la necesidad real provocan incertidumbre en el proceso contractual.	2	1	3	Riesgo bajo	Adecuada evaluación y revisión	1	2	3	Riesgo bajo	Poco probable	Entidad e Interventor o funcionario supervisor	A la firma del contrato	A la finalización del contrato	Supervisor	Tiempo del contrato

4	Especifico	Externa	Ejecución	Operacional	Contratista	Variaciones de los precios y cantidades de sobre insumos, productos, bienes o servicios	La variación en los precios del mercado sobre los insumos, productos, bienes o servicios solicitados para la ejecución del contrato puede generar inconsistencias económicas o presupuestales y además modificaciones en las cantidades demandadas.	2	1	2	Riesgo bajo	Adecuada evaluación y revisión	1	2	3	Riesgo bajo	Poco probable	Entidad	A la firma del contrato	A la finalización del contrato	Supervisor	Tiempo del contrato
5	Especifico	Interna	Financieros	Operacional	Entidad	Incumplir con el pago o monto establecidos en el contrato	Genera retrasos en los tiempos de ejecución y cumplimiento del contrato Genera cambios en el valor del contrato o riesgo presupuesta. Conlleva a desequilibrios económicos y financieros.	2	1	3	Riesgo bajo	Adecuada evaluación y revisión	1	2	3	Riesgo bajo	Poco probable	Entidad, Contratista e Interventor o funcionario supervisor	A la firma del contrato	A la finalización del contrato	Supervisor	Tiempo del contrato
6	Especifico	Externa	Ejecución	Operacional	Contratista	Mala calidad, falta de entrega o pérdida de los materiales.	Retrasos en los tiempos de ejecución y cumplimento del mismo Incumplir con las funciones establecidas en el proceso contractual.	1	1	2	Riesgo bajo	Adecuada evaluación y revisión	1	2	3	Riesgo bajo	Poco probable	Entidad	A la firma del contrato	A la finalización del contrato	Supervisor	Tiempo del contrato