ANEXO 1
ANÁLISIS DEL SECTOR

El SENA Regional Atlántico en cumplimiento del Artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015 el cual establece que "La Entidad Estatal debe hacer durante la etapa de planeación el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnico, y de análisis de riesgo. El SENA Regional Atlántico elaboró el presente documento, en el que se plasma el análisis necesario para lograr satisfacer la necesidad de la Entidad que origina el proceso de contratación para establecer el contexto del Proceso de contratación, identificar algunos de los Riesgos y determinar los requisitos habilitantes para el desarrollo del mismo, así como el contexto en el cual los posibles proveedores desarrollan su actividad. De conformidad con lo anterior y atendiendo la modalidad de contratación, a continuación, se detalla el análisis del sector:

1. OBJETO:

8-9208-619 CONTRATAR LA ADQUISICIÓN DE DOTACIÓN TECNOLÓGICA Y HERRAMIENTAS PARA LAS DIFERENTES ÁREAS ADMINISTRATIVAS, FORMACIÓN Y TRABAJADORES OFICIALES DEL CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACIÓN, DE LA REGIONAL ATLÁNTICO.

2. ESTUDIO DEL SECTOR

2.1. Análisis de mercado:

Dotar de tecnología y herramientas adecuadas a las áreas administrativas y de formación del SENA es fundamental para garantizar el cumplimiento de su misión institucional. En el ámbito formativo, contar con equipos, recursos actualizados permite que los trabajadores oficiales se mantengan alineados con las exigencias del sector, lo que asegura una mejora pertinente y de calidad. Esto facilita el desarrollo de competencias técnicas reales, incrementa los resultados de los trabajadores.

En lo administrativo, la tecnología contribuye a la eficiencia operativa, optimizando procesos internos. Además, permite una mejor toma de decisiones basada en datos, mayor trazabilidad y transparencia en la gestión pública. Sin herramientas tecnológicas adecuadas, se limita la capacidad del SENA para responder con agilidad, calidad y cobertura a las necesidades de formación de la población y de desarrollo del país. Por tanto, la inversión en tecnología no es un gasto, sino un componente esencial para el fortalecimiento institucional y el cumplimiento efectivo de su función social.

2.1.2. PLAZO DE EJECUCIÓN:

El término de ejecución del negocio jurídico será de NOVENTA DIAS HABILES, sin superar el 12 de diciembre de 2025. El plazo se contabilizará a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del contrato.

3. CODIGOS UNSPSC:

UNSPSC – Decreto 1082 de 2015						
ITEM	**GRUPO**	**SEGM.**	**FAMILIA**	**CLASE**	**PROD.**	**DESCRIPCIÓN**
1.	suministro	40	4014	40141700	-	Materiales de ferretería y accesorios
2.	suministro	27	2711	27112200	-	Herramientas de albañilería y concreto
3.	suministro	27	2711	27113200	-	Juegos de herramientas
4.	suministro	31	3116	31162800	-	Ferretería en general
5.	suministro	40	4017	40713900	-	Disco ruptura para tubos
6.	suministro	27	2711	27111700	-	Llaves inglesas y guías
7.	suministro	20	2010	20101500	-	Equipo de corte
8.	suministro	27	2711	27112500	-	Herramientas para apalancar y curvar

4. ASPECTOS GENERALES

4.1. Sector económico al que perteneces el objeto:

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 a los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos.

División según la economía clásica
Según la división de la economía clásica, los sectores de la economía son los siguientes:
Sector primario o sector agropecuario.
Sector secundario o sector Industrial.
Sector terciario o sector de servicios.

Sector primario o agropecuario
Es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación.
Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluyen dentro de este sector a la minería y a la extracción de petróleo, las cuales se consideran parte del sector industrial.

Sector secundario o industrial
Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos.

Se divide en dos sub-sectores: industrial extractivo e industrial de transformación:

Industrial extractivo: extracción minera y de petróleo.
Industrial de transformación: envasado de legumbres y frutas, embotellado de refrescos, fabricación de abonos y fertilizantes, vehículos, cementos, aparatos electrodomésticos, etc.

Sector terciario o de servicios
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, 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, pero, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional.

Aunque los sectores anteriormente indicados son aquellos que la teoría económica menciona como sectores de la economía, es común que las actividades económicas se diferencien aún más dependiendo de su especialización.

El presente proceso de contratación se clasifica en el sector **SECUNDARIO**.

El mercado de elementos de protección personal en Colombia ha experimentado un crecimiento significativo, impulsado principalmente por la creciente conciencia sobre la importancia de la seguridad laboral y la salud pública, especialmente debido a la pandemia de COVID-19. Se ha observado un aumento en la demanda de equipos como mascarillas, guantes, gafas de protección y trajes de seguridad, tanto en el sector industrial como en el público. Esto ha llevado a una mayor oferta por parte de empresas locales y extranjeras, así como a la introducción de nuevos productos innovadores. Sin embargo, también se han enfrentado desafíos relacionados con la calidad y la disponibilidad de suministros, así como con la competencia en precios.

Las empresas locales han ampliado su oferta para satisfacer esta demanda creciente, mientras que algunas empresas extranjeras también han ingresado al mercado colombiano, lo que ha aumentado la competencia y ha llevado a una mayor diversidad de productos disponibles. Además, se han introducido nuevas tecnologías y materiales innovadores para mejorar la comodidad y la eficacia de los equipos de protección.

ASPECTOS LEGALES Y REGULATORIOS Y AMBIENTALES

Analizado el objeto del presente proceso de selección el cual corresponde a compra de elementos de protección personal y seguridad industrial para aprendices de los diferentes programas del centro industrial y de aviación del SENA Regional Atlántico vigencia 2025, legalmente es viable, ya que el objeto que sustenta el presente proceso contractual es de carácter licito y para el desarrollo del mismo, las personas naturales o jurídicas que se dediquen a la importación, comercialización y distribución de este tipo de bienes en particular, deberán cumplir con los requisitos previstos para el ejercicio de su actividad, es decir, se deben ajustar a las regulaciones legales y controles estatales.

Comercialmente el objeto del presente proceso está permitido y regulado por el ordenamiento jurídico colombiano, por cuanto se establecen características especiales para el cumplimiento del objeto del presente proceso de selección y son bienes que se encuentran en el mercado regulado por las normas perteneciente a cada sector

Las normas aplicables al presente proceso de forma general son:

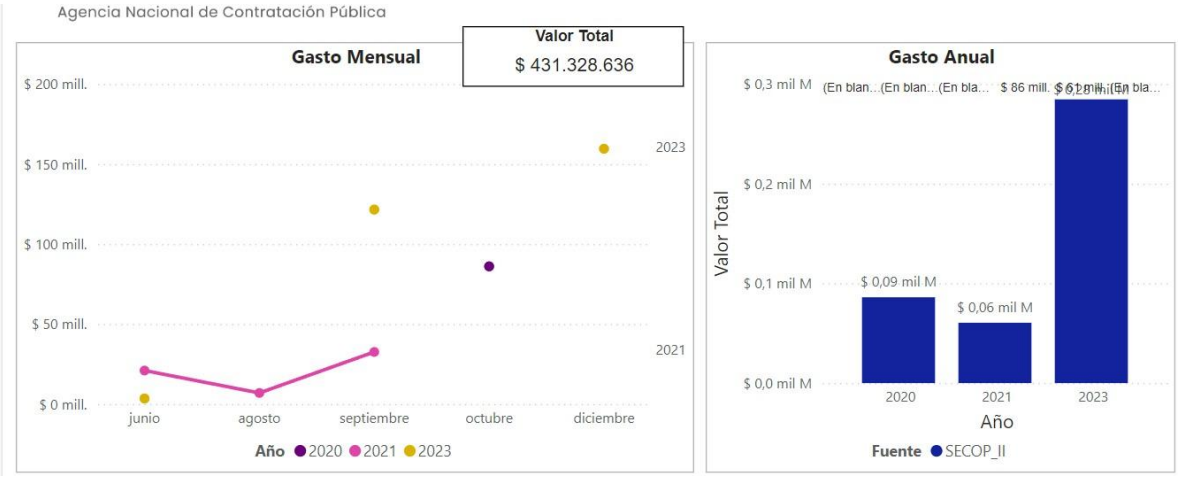
1. Constitución Política de Colombia.
2. Código General del Proceso.
3. Código de Comercio.
4. Código Civil.
5. Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.
6. Ley 80 de 1993.
7. Ley 962 de 2005.
8. Ley 1150 de 2007.
9. Ley 1474 de 2011.
10. Decreto Ley 019 de 2012.
11. Decreto 1082 de 2015.
12. Ley 1882 de 2018.
13. Decreto 342 de 2019
14. Decreto 957 de 2019
15. Decreto 1041 de 2022
16. Manuales de Colombia Compra eficiente.
17. Circular Única de Colombia Compra Eficiente.
18. Las demás normas concordantes con la materia, que rijan o lleguen a regir los aspectos del presente proceso. Las normas vigentes que resulten pertinentes de acuerdo con la ley colombiana se presumen conocidas por todos los proponentes.
19. El Manual de Contratación del SENA vigente.

A continuación, se relacionan las bases legales que fundamentan la seguridad y salud en el trabajo en Colombia

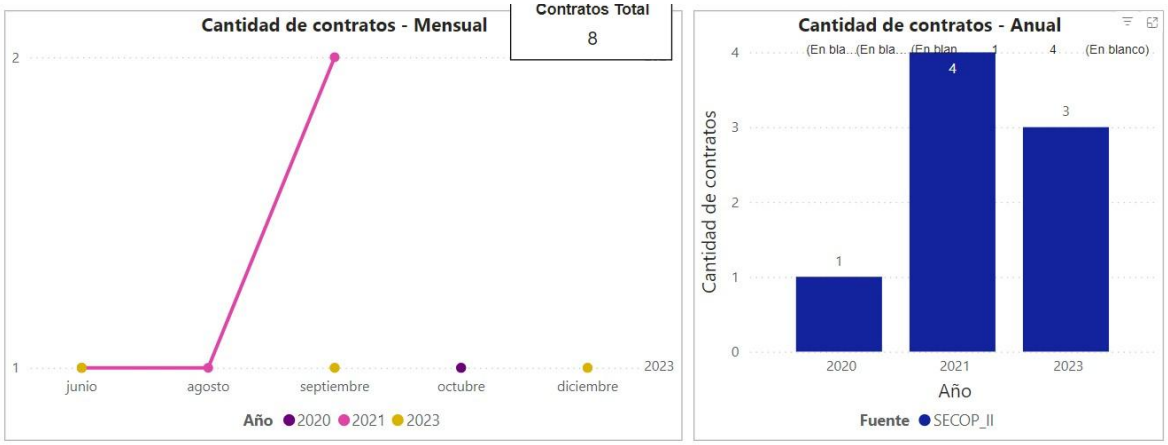
LEYES Y/O DECRETOS	ENFOQUE
Ley 1562 de 2012	Esta ley establece el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) en Colombia, el cual busca promover una cultura de prevención de accidentes y enfermedades laborales.
Decreto 1072 de 2015	Este decreto reglamenta la Ley 1562 de 2012 y establece las disposiciones en materia de seguridad y salud en el trabajo, incluyendo la organización y funcionamiento del SG-SST.
Decreto 1443 de 2014	Este decreto reglamenta los aspectos relacionados con la implementación del SG-SST, incluyendo la identificación de peligros, evaluación y control de riesgos, capacitación y entrenamiento, entre otros.
Resolución 0312 de 2019	Esta resolución establece los lineamientos técnicos para la implementación del SG-SST en las empresas, incluyendo los requisitos para la elaboración del plan de trabajo anual en SST
Decreto 1074 de 2015	Este decreto reglamenta el Sistema Único de Gestión del Riesgo Laboral (SUGRL), el cual

	integra el SG-SST con otros sistemas de gestión, como el de calidad y el ambiental.

5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA EN EL SECTOR ECONMICO



Como se muestra en la anterior imagen tomada de la página oficial de Colombia compra eficiente, el SENA Regional Atlántico del Servicio Nacional De Aprendizaje durante los años 2020- 2021- 2022 y 2023 realizó contratos por valor de $431.328.636 donde se contrató la adquisición de elementos enmarcados en el mismo código clasificador del que se enmarca en el presente proceso.

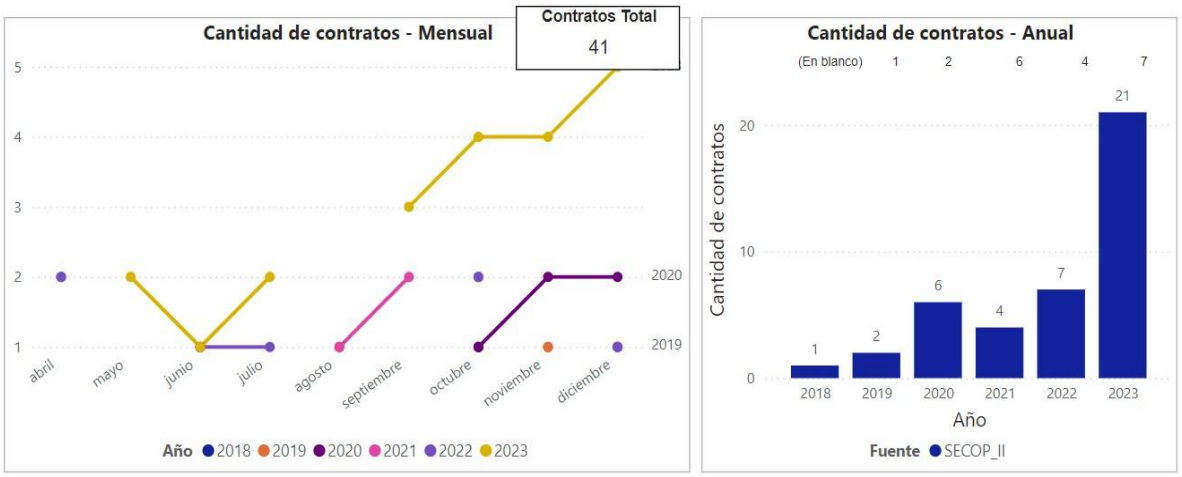


De los $431.328.636 invertidos en los procesos mencionados, en el 2020 se registró un contrato, mientras que en el 2021 se registraron cuatro contratos, siendo el año con el mayor número de contratos referenciados con los códigos de clasificador mencionados anterior y finalmente en el 2023 se registraron 3 contratos.

ANALISIS DE LA OFERTA



Como vemos en la gráfica, durante los años puesto en consideración, se adjudicaron 41 contratos con 15 proveedores por valor de 9MIL MILLONES, lo que muestra una buena capacidad del mercado para presentar ofertas a este proceso, reduciendo la probabilidad de quedar desierto.



Como se muestra en la gráfica, en la vigencia anterior se adjudicaron el mayor número de contratos de los 9MIL MILLONES mencionados, siendo esto un diciente claro de la capacidad que posee el mercado para ofrecer elementos de la índole que respecta al presente proceso de contratación.

Decreto 1082 de 2015 Sector Administrativo de Planeación Nacional establece en el artículo 2.2.1.1.1.5.3. Requisitos habilitantes contenidos en el RUP

Capacidad Financiera - los siguientes indicadores miden la fortaleza financiera del interesado:

- Índice de liquidez: activo corriente dividido por el pasivo corriente.
- Índice de endeudamiento: pasivo total dividido por el activo total.
- Razón de cobertura de intereses: utilidad operacional dividida por los gastos de intereses.

- Capacidad Organizacional - los siguientes indicadores miden el rendimiento de las inversiones y la eficiencia en el uso de activos del interesado:
- Rentabilidad del patrimonio: utilidad operacional dividida por el patrimonio.
- Rentabilidad del activo: utilidad operacional dividida por el activo total.

INDICADORES FINANCIEROS DEL SECTOR

La información financiera del proponente se determinará de acuerdo con el análisis que el SENA realice en el certificado del Registro Único de Proponentes vigente de cada oferente, dentro de los parámetros que determina el Decreto 1082 de 2015 en su artículo 2.2.1.1.1.5.1 relativo a la "Inscripción, renovación, actualización y cancelación del RUP" y el respectivo RUT, del cual cada oferente deberá anexar copia en su oferta.

Así pues, una vez la información contable esté debidamente acreditada en el RUP, esta se entenderá válida para efectos de participación del interesado en procesos de contratación pública cuya fecha de cierre sea posterior a la entrada en vigor de la referida disposición normativa.

Teniendo en cuenta las consideraciones anteriormente expuestas, para los eventos en que el proponente se encuentre exento de la obligación de estar inscrito en el RUP, haciendo extensivo este requerimiento a quien no esté obligado a estar inscrito en el RUP, este deberá presentar copia clara y legible del Balance General Clasificado y el Estado de Resultados correspondiente a la vigencia fiscal 2025, firmado por a) El Representante Legal, y el Contador Público y b) el Revisor Fiscal si a ello hubiere lugar según lo dispuesto en el parágrafo 2° del artículo 13 de la Ley 43 de 1990**.**

En caso de no presentarse el Balance General Clasificado y el Estado de Resultados, el SENA publicará en el informe parcial la carencia de dicho requisito el cual deberá subsanar en los términos de ley, es decir durante el traslado del informe de evaluación, si no lo entrega dentro de este término, la propuesta será calificada como NO CUMPLE FINANCIERAMENTE.

Además, deberá presentar las Notas a los Estados Financieros, Conciliación entre la Renta Contable y la Renta Fiscal, si a ello hubiere lugar y diligenciar el anexo correspondiente a la Información Tributaria del Proponente.

En cumplimiento de la Circular Externa No. 047 de 2006 expedida por la Junta Central de Contadores, se deberá certificar los estados financieros para lo cual se requiere la presentación de un documento escrito impreso, diferente de los estados financieros, suscrito por el Representante Legal y el Contador responsable de su preparación, donde se declare que se han verificado previamente las afirmaciones contenidas en ellos, conforme al reglamento y que las mismas se han tomado fielmente de los libros, de conformidad con las normas previstas en el Art. 57 del Decreto 2649 de 1993. La no presentación inicial de los documentos señalados en los dos (2) párrafos inmediatamente anteriores, no genera rechazo de plano de la oferta, lo cual será subsanable dentro del termino de traslado del informe de evaluación a solicitud del SENA en dicho informe. De no subsanarse dentro de este término la oferta será evaluada como NO CUMPLE FINANCIERAMENTE.

Para el caso de las propuestas presentadas por consorcios, OBLIGATORIAMENTE, todos de sus integrantes deberá allegar la documentación y requisitos exigidos en este numeral.

En el evento en que cada uno de los integrantes del Consorcio, presente los documentos a que se refiere este numeral, cada uno de ellos deberá cumplir con los requisitos mínimos exigidos para la verificación. Si uno de estos no cumple, la propuesta será calificada como NO CUMPLE FINANCIERAMENTE.

Para el caso de las propuestas presentadas por Uniones Temporales, cada uno de sus integrantes deberá allegar la misma documentación y requisitos mencionados en este numeral, según lo indicado en el mismo. El SENA se reserva la potestad de solicitar cualquier otro estado financiero o información necesaria para verificar la información contable.

La evaluación financiera de los proponentes plurales será verificada teniendo en cuenta lo siguiente:

Cada uno de los integrantes del oferente aporta al valor total de cada componente del indicador de acuerdo con su participación en la figura del oferente plural (unión temporal, consorcio o promesa de sociedad futura). Por lo tanto, el cálculo del indicador será conforme el porcentaje de participación del integrante de la figura asociativa.

NOTA 1: Para el caso de las propuestas presentadas por consorcios o uniones temporales, cada uno de sus integrantes deberá allegar la misma documentación y requisitos mencionados en el EP.

NOTA 2: Dado que el proceso de las Normas NIIF en Colombia es de obligatorio cumplimiento conforme a lo señalado en la Ley, se aclara que la totalidad de la información financiera deberá ser presentada bajo estas normas.

El SENA verificará la capacidad financiera y organizacional del proponente de acuerdo con el análisis de los documentos exigidos en la propuesta y para tal fin se apoyará en las técnicas y principios de contabilidad generalmente aceptados. Su resultado será de Habilitado o NO Habilitado.

La capacidad financiera y organizacional exigida para el presente Proceso de Contratación se encuentra acorde con las condiciones financieras del estudio del mercado del bien que se pretende contratar, sustentado en el estudio del sector.

En este sentido, el rango de índices de capacidad financiera y organizacional requeridos se estableció conforme a las condiciones financieras del mercado y la sugerencia de Colombia Compra Eficiente, seleccionándose aquel rango donde tanto el sector como CCE coinciden con el fin de garantizar la pluralidad de oferentes dentro del proceso de contratación. En este sentido, el rango de valores requeridos para el presente proceso de contratación será:

Numero	Empresa	Liquidez	Endeudamiento	Cobertura Intereses	Rentabilidad Patrimonio	Rentabilidad Activo	PROCESO
1	CENTRO AUT DE REPARACION Y SERVICIOS LTDA	8,94	56%	2,39	0,37	0,16	4151.010.32.1.0370-2025 (Manifestación de interés (Menor Cuantía)) (Presentación de oferta)
2	KAIKA S.A.S.	1,75	51%	5,44	0,36	0,17	PN DIJIN SA 009 DE 2025 (Presentación de oferta)
3	ONE SUPPORT	1,80	60%	235,78	0,85	0,34	0109-ARC-CBNL06-2025
4	AUTOMOTRIZ GBC SAS	7,90	85%	27,70	0,63	0,08	AD-LP-25-02
5	INGELET S.A.S	4,60	66%	20,80	0,19	0,06	SASI-BLV-CPIP-004-2024 (Presentación de oferta)

6	SERVICIO INTEGRAL DE LA COSTA CARIBE E INGENIERIA S.A.S	3,42	53%	14,67	0,63	0,29	LP-SIM-012-2025 (Fase de Selección (Presentación de ofertas))
7	UT BOLIVAR 008-2025	9,73	54%	14,25	0,15	0,70	SA-SI-008-2025 (Presentación de oferta)
8	MARJAL S.A.S	2,95	59%	70,18	0,15	0,06	LP-SIM-012-2025 (Fase de Selección (Presentación de ofertas))
9	COMUNFER SAS	1,95	54%	2,92	0,11	0,05	SASI-005-2025 (Presentación de oferta)
10	INGENIERIA OCIMACS S.A.S	2,03	52%	73,88	0,25	0,12	AMC-022-2024 (Manifestación de interés (Menor Cuantía)) (Presentación de oferta)
11	INGEMOTORES SAS.	1,65	61%	0,98	0,07	0,03	4151.010.32.1.0370-2025 (Manifestación de interés (Menor Cuantía)) (Presentación de oferta)
12	CONSORCIO OPERACIÓN AEROCIVIL	3,22	56%	23,11	0,20	0,09	PN DIJIN SA 009 DE 2025 (Presentación de oferta)
13	QUIMTRONICA SAS	1,90	56%	4,36	0,29	0,12	PN DIJIN SA 009 DE 2025 (Presentación de oferta)
14	SARMIENTO ESTEVEZ JOSE ALFREDO	0,61	66%	INDETERMINADO	1,90	0,62	24001367 H3 DE 2024
15	GRUPO EMPRESARIAL FALCON ZOMAC SAS	15,84	40%	INDETERMINADO	0,30	0,17	PN DIJIN SA 009 DE 2025 (Presentación de oferta)
16	INGELET S.A.S	4,60	66%	20,80	0,19	0,06	SASI-BLV-CPIP-004-2024 (Presentación de oferta)
17	LGA INGENIERIA S.A.S.	2,07	77%	INDETERMINADO	0,39	0,09	AMC-022-2024 (Manifestación de interés (Menor Cuantía)) (Presentación de oferta)
18	SUMINISTROS INDUSTRIALES DE FERRETERIA SAS	1,75	56%	5,99	0,50	0,22	FGN-RNOCC-IPSE-0037-2025 (Presentación de oferta)
	PROMEDIO	**4,26**	**59%**	**34,88**	**0,42**	**0,19**	

El SENA, hará una evaluación de la información financiera solicitada, evaluando el año inmediatamente anterior, bajo los siguientes parámetros en el RUP, sin embargo, para los exentos, se deben dejar consignados en el anexo “certificado de acreditación de la capacidad financiera y capacidad organizacional para cumplir con los requisitos habilitantes”.

ÍNDICE DE LIQUIDEZ: 4,26

Indica cual es la capacidad del oferente para cancelar sus deudas a corto plazo comprometiendo sus activos corrientes, es decir, por cada peso de deuda corrienteestablece cuanto se tiene de respaldo en activo corriente; entre más alto sea el índice, menor riesgo existe que se presente incumplimiento de las deudas a corto plazo.

ÍNDICE DE LIQUIDEZ = ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE.

El índice de liquidez deberá ser mayor o igual a

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{(Activo Corriente)}}{\text{(Pasivo Corriente)}}$$

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO: 59%

Refleja el grado de apalancamiento que corresponde a la participación de los acreedores en los activos del oferente mientras más bajo sea este índice mayor es el apalancamiento financiero.

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO = PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL

El índice de endeudamiento del oferente deberá ser igual o inferior a

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{(Pasivo Total)}}{\text{(Activo Total)}}$$

El oferente que no cumpla con todos los índices financieros establecidos en la verificación financiera será inhabilitado.

En caso de que la OFERTA no cumpla con alguno de los indicadores anteriormente mencionados, esta será considerada como NO HABILITANTE. En el caso de consorcios ouniones temporales cada uno de los miembros y cada miembro en independiente deberáncumplir con los puntajes mínimos requeridos de manera proporcional al porcentaje de participación.

RAZON DE COBERTURA DE INTERESES: 34,88

Refleja la capacidad del oferente de cumplir con sus obligaciones financieras, A mayor cobertura de interés, menor es la probabilidad de que el oferente incumpla sus obligaciones financieras.

Cobertura de intereses = (utilidad Operacional/gasto de intereses)

La razón de cobertura de interés debe ser igual o superior a

Si el oferente no supera el nivel de cobertura de intereses mínimo establecido en el presente pliego, la oferta será inhabilitada.

En el caso que el indicador sea indeterminado se debe tener utilidad operacional mayor a cero para que el oferente sea habilitado.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL:

La capacidad organizacional es la aptitud de un oferente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna. El Decreto 1082 de 2015 definió los indicadores de rentabilidad para medir la capacidad organizacional de un oferente teniendo en cuenta que está bien organizado cuando es rentable.

Los indicadores de capacidad organizacional contenidos en el artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015 son:

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO: 0,42

(Utilidad operacional / patrimonio) el cual determina la rentabilidad del patrimonio del oferente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. A mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del oferente. Teniendo en cuenta lo anterior, y alcomportamiento del sector.

La rentabilidad del patrimonio del oferente deberá ser mayor o igual a

En caso de que la OFERTA no cumpla con alguno de los indicadores anteriormente mencionados, esta será considerada como NO HABILITANTE. En el caso de consorcios ouniones temporales cada uno de los miembros y cada miembro en independiente deberáncumplir con los puntajes mínimos requeridos de manera proporcional al porcentaje de participación.

RENTABILIDAD DEL ACTIVO: 0,19

(Utilidad operacional / activo total) el cual determina la rentabilidad de los activos del oferente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. A mayor rentabilidadsobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del oferente. Este indicador debe ser siempre menor o igual que el de rentabilidad sobre patrimonio

En caso de que la OFERTA no cumpla con alguno de los indicadores anteriormente mencionados, esta será considerada como NO HABILITANTE. En el caso de consorcios ouniones temporales cada uno de los miembros y cada miembro en independiente deberáncumplir con los puntajes mínimos requeridos de manera proporcional al porcentaje de participación.

La rentabilidad del activo del oferente deberá ser mayor o igual a **.**

CAPITAL DE TRABAJO: Este indicador representa la liquidez operativa del oferente, es decir luego de liquidar sus activos corrientes (convertirlos en efectivo) y pagar el pasivo de corto plazo. Un capital de trabajo positivo contribuye con el desarrollo eficiente de la actividad económica del oferente. Es recomendable su uso cuando la entidad requiere analizar el nivel de liquidez en términos absolutos.

El capital de trabajo deberá ser CTd = 100% x (PO) 100%

En caso de que la OFERTA no cumpla con alguno de los indicadores anteriormente mencionados, esta será considerada como NO HABILITANTE.

En el caso de consorcios o uniones temporales deberán cumplir con el capital de trabajo de manera proporcional al porcentaje de participación.

Capacidad financiera

Los oferentes deben acreditar los siguientes indicadores financieros:

INDICADOR	FÓRMULA
Liquidez	Ser igual o mayor a 4,26
Nivel de Endeudamiento	Ser igual o inferior a 59%
Razón de Cobertura de Intereses	Ser igual o mayor a 34,88

Si el oferente es plural cada indicador debe calcularse así:

$$\text{Indicador} = \frac{(\sum_{i=1}^{n} \text{Componente 1 del indicador}_i)}{(\sum_{i=1}^{n} \text{Componente 2 del indicador}_i)}$$

Donde n es el número de integrantes del oferente plural (Unión Temporal o Consorcio).

El oferente que no tiene pasivos corrientes está habilitado respecto del índice de liquidez. De igual forma, el oferente que no tiene gastos de intereses está habilitado respecto de la razón de cobertura de intereses, siempre y cuando la utilidad operacional sea igual o mayor a cero (0).

El oferente que demuestre la condición de Mipyme domiciliada en Colombia acreditará la capacidad organizacional con la copia del certificado del Registro Único de Oferentes, el cual deberá encontrarse vigente y en firme al momento del cierre del proceso.

Capital de trabajo

Para el presente proceso de selección los oferentes acreditarán:

CT = AC - PC ≥ CTd

Donde:

CT = Capital de trabajo

AC = Activo corriente

PC = Pasivo corriente

CTd = Capital de Trabajo demandado para el proceso que presenta propuesta

El capital de trabajo (CT) del oferente deberá ser mayor o igual al capital de trabajo demandado (CTd):

CT ≥ CTd

El capital de trabajo demandado para el proceso que presenta propuesta (CTd) se calcula así:

PRESUPUESTO OFICIAL	FÓRMULA
≤$1.000.000.000	CTd = 100% x (PO)

Donde,

CTd = Capital de trabajo demandado del proceso al cual presenta propuesta

PO = Presupuesto oficial del proceso al cual presenta propuesta.

Si el oferente es plural, el indicador debe calcularse así:

En ese sentido, el indicador financiero se calculará teniendo en cuenta el porcentaje de participacion del integrante del proponente plural y su sumatoria la cual debe corresponder al 100% del PO.

Capacidad organizacional

Los oferentes deben acreditar los siguientes indicadores organizacionales:

INDICADOR	FÓRMULA
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)	Ser mayor o igual a 0,42
Rentabilidad del Activo (ROA)	Ser mayor o igual a 0,19

Si el oferente es plural cada indicador debe calcularse así:

$$\text{Indicador} = \frac{(\sum_{i=1}^{n} \text{Componente 1 del indicador}_i)}{(\sum_{i=1}^{n} \text{Componente 2 del indicador}_i)}$$

Donde n es el número de integrantes del oferente plural (Unión Temporal o Consorcio).

Los indicadores solicitados en el presente proceso, se verificarán con la copia del certificado del Registro Único de Oferentes, el cual deberá encontrarse vigente y en firme al momento del cierre del proceso.

ANALISIS DE RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO

Por la experiencia en este tipo de contratos se evidencia que durante la Ejecución del mismo podría romperse el equilibrio económico, por lo tanto, se estiman y tipifican los siguientes riesgos que deberán ser asumidos por el contratista a saber:

MATRIZ DE RIESGO																						
CONTRATAR LA ADQUISICIÓN DE DOTACIÓN TECNOLÓGICA Y HERRAMIENTAS PARA LAS DIFERENTES ÁREAS ADMINISTRATIVAS, FORMACIÓN Y TRABAJADORES OFICIALES DEL CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACIÓN, DE LA REGIONAL ATLÁNTICO.																						
N	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/Control a ser implementado	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del	Responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
1	Especifico	Interno	Planeacion	Operacional	Deficiente descripcion de los elementos a contratar	Los bienes suministrados no cumplan con las necesidades de la entidad.	1	5	6	Alto	Entidad Estata100%	Reducir la probalidad de ocurrencia	1	2	3	Bajo	Si	Entidad Estatal	Cuando se presente en la ejeucion	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte grupo de gestión	En forma permanente

																				contra ctual	
2	Gene ral	Exte rno	Selecci ón	Operacio nal	Analisis insuficie ntes en los precios unitarios por parte del propone nte	Efectos económic os ocasionad os por los errores cometido s por el oferente y futuro contratist a en la	1	3	4	Bajo	Contratista100%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	2	3	B aj o	S i	Contratista	Durant e la ejecuci on del contra to	Antes de la termin acion del plazo contra ctual	Monit oreo y Contro l por parte grupo de gestió n contra ctual	En forma perma nente
						elaboraci ón de las propuest as																

3	General	Externo	Selección	Operacional	Discontinuidad en los elementos entregados	La entidad no pueda satisfacer la necesidad. El contratista debe conocer los bienes ofrecidos	1	3	4	Bajo	Contratista100%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	2	3	Bajo	Si	Contratista	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte grupo de gestión contractual	En forma permanente
4	General	Externo	Selección	Operacional	No presentacion de oferentes	Declaratoria desierta del proceso	1	3	4	Bajo	Entidad Estata100%	Reducir las consecuencias del riesgo	1	2	3	Bajo	Si	Entidad Estatal	Durante la etapa preparatoria del proceso	Antes del cierre del proceso	Monitoreo y Control por parte del área de contratacion de bienes y servicios	En forma permanente

5	General	Externo	Selección	Operacional	Precios artificialmente bajos	Solicitud de reajuste. Desequilibrio economico del contrato	1	3	4	Bajo	Contratista100%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	2	3	Bajo	Si	Contratista	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte grupo de gestión contractual	En forma permanente
7	General	Externo	Contratacion	Operacional	Demora en la constitucion de las garantias	Desface en el tiempo de ejecucion del contrato	1	5	6	Alto	Contratista100%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	2	3	Bajo	Si	Contratista	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte grupo de gestión contractual	En forma permanente

8	Especifico	Externo	Ejecucion	Economico	Fluctuacion en los precios de los elementos a entregar	Los precios de los elementos puedan aumentar significativamente por cambios exagerados en la tasa de cambio que afecten los inusmos necesarios para la elaboración de los bienes	5	5	10	Extremo	Contratista100%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	2	3	Bajo	Si	Contratista	Cuando se presente en la ejeucion	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte del supervisor	En forma permanente
9	General	Externo	Ejecucion	Regulatorio	Cambios regulatorios que efecten la actividad economica del	Afectan el equilibrio economico del contrato	1	2	3	Bajo	Entidad estata50%/contratista50%	Reducir las consecuencias del riesgo	1	1	2	Bajo	Si	Entidad estatal/Contratista	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte del supervisor	En forma permanente

					contratista																	
10	Especifico	Interno	Ejecucion	Operacional	Recibo de los bienes sin el cumplimiento de los requisitos de ley	Posible detrimento patrimonial	1	1	2	Bajo	Entidad Estatal100%	Reducir las consecuencias del riesgo	1	1	2	Bajo	Si	Entidad Estatal	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte del supervisor	En forma permanente
11	General	Externo	Ejecucion	De la Naturaleza	Evento de fuerza mayor o caso fortuito derivado de fenomenos naturaleza, que impida la realizaci	Afectan el equilibrio economico del contrato	1	2	3	Bajo	Entidad estata50%/contratista50%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	1	2	Bajo	Si	Entidad estatal/Contratista	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte del supervisor	En forma permanente

					on del contrato																	
12	General	Externo	Ejecucion	Social o Politico	Protesta sociales que impidan la circulacion	La no entrega de los elementos en el tiempo acordado	2	3	5	Medio	Contratista100%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	2	3	Bajo	Si	Contratista	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte del supervisor	En forma permanente
13	General	Externo	Ejecucion	Financiero	Insolvencia del contratista	Imposibilidad en la consecucion del objeto contractual	1	6	7	Alto	Contratista100%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	2	3	Bajo	Si	Contratista	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte del supervisor	En forma permanente

14	General	Externo	Ejecucion	Operacional	Los elementos entregados no sean de buena calidad	Los elementos de protección personal cumplan con las necesidades exigidas por la entidad	1	6	7	Alto	Contratista100%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	2	3	Bajo	Si	Contratista	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte del supervisor	En forma permanente
15	General	Externo	Ejecucion	Operacional	Los elementos entregados no cumplan con las especificaciones tecnicas	Demoras en la ejecucion del contrato	1	6	7	Alto	Contratista100%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	2	3	Bajo	Si	Contratista	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte del supervisor	En forma permanente

17	General	Interno	Planeacion	Operacional	Falta de publicidad en los procesos de contratación	1. Hallazgos o sanciones de orden disciplinario, penal y fiscal. 2. Pérdida de imagen institucio	1	2	3	Bajo	Entidad Estata100%	Reducir la probalidad de ocurrencia	1	2	3	Bajo	Si	Entidad Estatal	Durante la etapa preparatoria del proceso	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte grupo de gestión contractual	En forma permanente

						nal y credibilidad del proceso de gestión contractual. 3. Detrimento patrimonial 4. Afectación en la calidad de los productos y obra pública. 5. Demandas 6. Incumplimientos normaativos																

18	Especifico	Interno	Ejecucion	Operacional	Inadecuada supervisión de contratos de adquisición de bienes, obras y servicios	1. Hallazgos o sanciones de orden disciplinario, penal y fiscal. 2. Incumplimiento de contrato. 3.	3	4	7	Alto	Entidad estata50%/contratista50%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	1	2	Bajo	Si	Entidad estatal/Contrata tista	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte del supervisor	En forma permanente
						Detrimento patrimonial 4. Afectación en la calidad de los productos, servicios y obra pública. 5. Demandas 6.																	

						Incumplimientos normaativos															
19	General	Interno	Ejecucion	Ambiental	Falta de seguimiento de gestión Ambiental, de Seguridad y Salud en el Trabajo y Energéticos	1. Hallazgos o sanciones de orden disciplinario, penal y fiscal. 2. Incumplimiento de contrato. 3. Detrimen	3	5	8	Extremo	Entidad estata50%/contratista50%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	2	3	Bajo	Si	Entidad estatal/Contrata tista	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la terminacion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte del supervisor	En forma permanente

						to patrimonial 4. Accidente laborales.															
						5. Demandas 6. Incumplimientos normaativos 7. Contaminación															

20	General	Externo	Ejecucion	Ambiental	Inadecuado seguimientos al cumplimiento a los protocolos para la prevención del COVID19	1. Infecciones de los trabajadores y funcionarios. 2. Suspensión del contrato 3. Fallecimiento	3	4	7	Alto	Entidad estata50%/contratista50%	Transferir el riego a un tercero garantias	1	2	3	Bajo	Si	Entidad estatal/Contrata tista	Durante la ejecucion del contrato	Antes de la termin acion del plazo contractual	Monitoreo y Control por parte del supervisor	En forma permanente

PERSPECTIVA INTERNACIONAL:

En materia internacional, Colombia es un país importador, es decir, sus exportaciones son inferiores a la exportación, esta característica no es muy positiva, ya que cuesta en cantidades muy significativas traer productos finales y materia prima del exterior y considerando el valor de las divisas frente al peso colombiano, definitivamente no es muy saludable financieramente para un país estar bajo estas condiciones en materia de comercio exterior. A continuación, se mostrará el comportamiento de la balanza comercial colombiana, recordemos que esta nos muestra el saldo producto de las transacciones que se realizan alrededor de todo el mundo por parte de nuestro país, una balanza



Elaboración propia con datos tomados del departamento administrativo nacional de estadísticas DANE https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comerciointernacional/balanza-comercial

El cálculo de la balanza comercial se obtiene de la resta entre las importaciones menos las exportaciones (M-X= BC) siendo así, tenemos un saldo negativo en la mayoría de los años puestos que evidentemente las exportaciones han sido mucho mayor a la exportaciones, esta dinámica representa una serie de consecuencias económicas no muy positivas, nuestro país necesita financiar ese déficit y es claro que lo tiene que hacer por medio de la deuda pública, la mayoría de los ingresos que Colombia solicita son del exterior, lo que nos deja ante la compleja situación de pagar deudas en divisas, es decir, paradójicamente Colombia paga sus deudas con apalancamiento financiero del exterior, que lo deja en la misma situación de las exportaciones.

Es importante que se empleen políticas de proteccionismo, que busquen salvaguardar la industria nacional para que en el mercado podamos más productos nacionales que importados, de esta manera podremos impactar de manera directa el histórico saldo negativo que tenemos en nuestro país.

Acuerdos comerciales:

De acuerdo con la definición contenida en el artículo 2.2.1.1.1.3.1 del Decreto 1082 de 2015, los Acuerdos Comerciales son tratados internacionales vigentes celebrados por el Estado colombiano, que contienen derechos y obligaciones en materia de compras públicas, en los cuales existe como minino el compromiso de trato nacional para: (i) los bienes y servicios de origen colombiano y (ii) los proveedores colombianos.

La indicación de si el Proceso de contratación está cobijado por un Acuerdo Comercial o no, se encuentra establecida en los estudios y documentos previos, de conformidad con el artículo 2.2.1.1.2.1.1 del decreto 1082 de 2015, y en atención a directrices impartidas por Colombia Compra eficiente, en su "Manual para el Manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de contratación": https://www.colombiacompra.gov.co/sites/default/files/manuales/cce_manual_acuerdos_comerciales_web.pdf

Acuerdos comerciales internacionales

		Entidad Estatal cubierta	**Valor del Proceso de Contratación superior al umbral del Acuerdo Comercial**	**Excepción Aplicable al Proceso de Contratación**	**Proceso de Contratación cubierto por el Acuerdo Comercial**
		SI/NO	SI/NO	SI/NO	SI/NO
Alianza Pacífico	Chile	SI	SI	NO	**SI**
	México	SI	SI	SI	**NO**
	Perú	SI	SI	NO	**SI**
Canadá		SI	SI	NO	**SI**
Chile		SI	SI	NO	**SI**
Corea		SI	SI	NO	**SI**
Costa Rica		SI	NO	NO	**NO**
Estados Unidos		SI	NO	NO	**NO**
Estados AELC		SI	SI	NO	**SI**
México		N/A	N/A	N/A	**N/A**
Triángulo Norte	El Salvador	N/A	N/A	N/A	**N/A**
	Guatemala	N/A	N/A	N/A	**N/A**
	Honduras	N/A	N/A	N/A	**N/A**
Unión Europea		SI	SI	NO	**SI**
Comunidad Andina		**N/A**	**N/A**	N/A	**N/A**

Normatividad SENA

Los oferentes, y el proveedor que le sea adjudicado el contrato debe dar estricto cumplimiento a los criterios ambientales según el anexo de verificación del cumplimiento de requisitos legales ambientales, de seguridad y salud en el trabajo y de energía relacionados a continuación.

"De conformidad con lo establecido en el Manual de Contratación con código GCCON-M- 001 y el Anexo de Verificación de Criterios de Contratación con código GCCON-AN-001 V6 del SENA, el contratista deberá dar cumplimiento a los Requisitos Legales Ambientales, de Eficiencia Energética y de Seguridad y Salud en el Trabajo aplicables, los cuales se identificarán de acuerdo con los aspectos e impactos ambientales efectivamente generados, el desempeño energético y peligros y riesgos presentes en la actividad."

Criterios para contratar la adquisición de Dotaciones Ambientales.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA:
Relación con la demanda
Teniendo en cuenta el objeto a contratar, los líderes del proceso de suministro de dotaciones ambientales para el SENA Regional Atlántico, vigencia 2025, han determinado los códigos correspondientes dentro del Clasificador de Bienes y Servicios establecido por Colombia Compra Eficiente. Estos códigos se seleccionaron en función de las necesidades específicas del proyecto, asegurando que estén alineados con los requerimientos de dotaciones como canecas, puntos ecológicos y otros elementos de protección ambiental, así como con las normativas vigentes.
El objeto contractual se clasifica en el (los) siguiente (s) código (s) del Clasificador de Bienes y servicios
ANÁLISIS DE LA OFERTA
Con la finalidad de determinar si existen en el mercado proveedores que puedan ofrecer los bienes objeto de la presente contratación (dotaciones ambientales como canecas, puntos ecológicos y otros elementos de protección ambiental), se utilizó la Herramienta para el Análisis de la Oferta y la Demanda de Colombia Compra Eficiente, teniendo en cuenta el componente ambiental como epicentro para la investigación. Para ello, se tuvo en cuenta la información relativa a los contratos registrados por las diferentes entidades públicas en la plataforma SECOP II durante los años 2017 y 2025.
En este periodo, se encontró que se celebraron 10.400.000 contratos con 1.970.000 proveedores bajo la modalidad Competitiva, específicamente en la actividad 9000 - Servicios de Comercio y Distribución, dado que dicha herramienta aún mantiene la codificación CIIU_Rev3ac de Actividades Económicas. Esta actividad incluye el suministro y distribución de bienes, lo cual es acorde con el objeto del presente contrato.

4. ANÁLISIS DE RIESGO(S) Y LA FORMA DE MITIGARLO(S):
El artículo 4 de la Ley 1150 de 2007 establece que la Entidad Estatal debe "*incluir la estimación, tipificación y asignación de los riesgos previsibles involucrados en la contratación*" en los pliegos de condiciones o su equivalente. El Decreto Ley 4170 de 2011 establece dentro del objetivo de Colombia Compra Eficiente optimizar los recursos públicos en el sistema de compras y contratación pública para lo cual es indispensable el manejo del riesgo en el sistema y no solamente el riesgo del equilibrio económico del contrato. Así lo entendió el Gobierno Nacional al asignar en las funciones de la Subdirección de Negocios de Colombia Compra Eficiente la de "*diseñar y proponer políticas y herramientas para la adecuada identificación de riesgos de la contratación pública y su cobertura*"2, sin limitar esta función al riesgo derivado del equilibrio económico de los contratos, riesgo que se limita a la ejecución de este.

De conformidad con lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.3.1. del decreto 1082 de 2015, el Riesgo "es un evento que puede generar efectos adversos y de distinta magnitud en el logro de los objetivos del Proceso de Contratación o en la ejecución de un Contrato". A su turno, como se señala en el artículo 15 del mismo decreto, es DEBER dejar constancia del ANÁLISIS DE RIESGO y EVALUARLO al tenor del artículo 2.2.1.1.1.6.3. Siguiente, en concordancia con el numeral 6 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del aludido Decreto 1082 de 2015.

4.3 Garantías que debe Asumir el Contratista:

El contratista seleccionado deberá constituir a su costa y a favor del SENA, una garantía de cumplimiento, en los estudios previos; para amparar el cumplimiento de las obligaciones surgidas en el contrato, la cual se mantendrá vigente durante el plazo de la ejecución del contrato y liquidación del mismo y se ajustará a los límites, existencia y extensión de los siguientes amparos:

Señale con una "X" los amparos a exigir:	
X	**Seriedad de la oferta:** por el 10% del valor de la oferta, vigente desde la presentación de la oferta y hasta la aprobación de la garantía de cumplimiento del contrato
X	**Cumplimiento:** por el (20%) del valor del contrato, vigente por el plazo del contrato y 4 meses más.
X	**Pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales:** por el (5 %) del valor del contrato, vigente por el plazo de ejecución del contrato y tres (3) años más.
X	**Calidad y correcto funcionamiento de los bienes y equipos suministrados:** por el 20% del valor del contrato, vigente por el plazo de ejecución del contrato y cuatro (4) meses más.

En todo caso las garantías y sus efectos se regirán por lo establecido en el Decreto 1082 de 2015. Tal garantía deberá constituirse dentro de los tres (3) días hábiles siguientes al registro presupuestal del contrato. En caso de prórroga del contrato, el CONTRATISTA deberá a su vez prorrogar la vigencia de la garantía. El CONTRATISTA se compromete a reponer las garantías aquí previstas, cuando por razón de las modificaciones, multas, impuestos o siniestros ocurridos, éstas disminuyeren o agotaren.

CONCLUSIONES GENERALES

Con base en el anterior estudio podemos concluir lo siguiente:

Que lo mejor y más conveniente es la contratación de un oferente cuya propuesta económica se encuentre acorde al presupuesto oficial planteado y que acredite idoneidad en la ejecución

Se expide en Barranquilla, a los 21 días del mes de agosto de 2025.

ESTARITA TAPIAS HERNANDO LUIS
Firmado digitalmente por ESTARITA TAPIAS HERNANDO LUIS
Fecha: 2025.08.22 17:02:34 -05'00'

HERNANDO LUIS ESTARITA TAPIAS

Subdirector (E) Centro Industrial y de Aviación.

Estructuración Financiera: Federico Rodriguez Vargas
Grupo de Apoyo Administrativo Intercentro

Federico R.