ESTUDIO DE MERCADO

En cumplimiento al 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, técnica, y de Análisis de Riesgo*", el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, Regional Chocó, elaboró el presente documento, en el que se plasma el análisis necesario para lograr satisfacer la necesidad de la Entidad que permita 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.

OBJETO: Contratar la compra de materiales para el programa placa huella del CRNIB.

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

1. CLASIFICACIÓN UNSPSC

UNSPSC – Decreto 1082 de 2015 (o norma vigente)			
ÍTEM	**GRUPO**	**CÓDIGO**	**DENOMINACIÓN (Clase o producto)**
1	(C) Maquinaria, Herramientas, Equipo Industrial y Vehículos	27112100	Herramientas de Sujeción y Fijación
2	(B) Materias Primas	11111701	Arena
3	(B) Materias Primas	11121600	Madera
4	(C) Maquinaria, Herramientas, Equipo Industrial y Vehículos	26121524	Alambre aislado o forrado
5	(D) Componentes y Suministros	31161503	Clavo - Tornillo

2. SECTOR PERTENECIENTE AL OBJETO CONTRACTUAL

SECTOR ECONÓMICO
Sector terciario o de servicios
Servicios profesionales

3. ANÁLISIS DEL SECTOR

Para dar cumplimiento al decreto 1082 de 2015 se establece un análisis al sector sobre la oferta y la demanda del mercado que nos permita, entre otras actividades:

- Conocer las características de las empresas que conforman el segmento del mercado que tienen la capacidad de suplir la necesidad de contratación en este centro de formación.

- Determinar las variables técnicas y/o financieras que sirvan de base para estructurar el proceso de selección, garantizando la pluralidad de oferentes y su selección objetiva.

- Establecer precios referentes en el mercado y el presupuesto del servicio a contratar tomando de referencia el análisis efectuado de los precios suministrados por parte del mercado.

El SENA ha implementado la estrategia de proyectos formativos, la cual se constituye como un modelo de formación que permite desarrollar aprendizajes basados en necesidades y problemáticas reales, otorgando al aprendiz un rol activo y protagónico en su proceso formativo. A través de la planeación, análisis y ejecución de actividades concretas, los aprendices proponen soluciones prácticas que contribuyen al desarrollo de su entorno.

El aprendizaje por proyectos, como acción estratégica institucional, busca fortalecer las metodologías pedagógicas, integrando las cuatro fuentes de conocimiento: Instructor-Tutor, Trabajo Colaborativo, Entorno y Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC).

Esta estrategia forma aprendices críticos, autónomos, solidarios, líderes y emprendedores. Los proyectos formativos se estructuran en cuatro fases: Diagnóstico, Planeación, Ejecución y Evaluación, en las cuales se definen las actividades de aprendizaje y los recursos necesarios, garantizando el cumplimiento de los resultados de aprendizaje bajo los lineamientos del Sistema de Aseguramiento de Calidad de la Educación Superior (SACES).

En este marco, el Centro de Formación ha sido incluido en la estrategia de formación orientada al fortalecimiento de conocimientos teórico-prácticos en el sector industrial y de la construcción, mediante programas como la Elaboración de **Placa Huella**, cuyo objetivo es capacitar aprendices en técnicas de construcción vial, especialmente en zonas rurales, mejorando la transitabilidad y conectividad de las comunidades.

La "placa huella SENA" es un sistema constructivo de pavimentación para vías terciarias o rurales que consiste en dos franjas de concreto reforzado para el tránsito de vehículos, separadas por una franja de piedra o concreto ciclópeo. El SENA ofrece formación técnica en la construcción de este tipo de vías como parte de sus programas para mejorar la movilidad y el desarrollo económico en el campo.

¿Qué es la Placa Huella?

- ✓ **Sistema de pavimentación**: Es una técnica utilizada para construir caminos en zonas rurales.
- ✓ **Diseño**: Consiste en dos franjas paralelas de concreto, que son por donde circulan las ruedas de los vehículos.
- ✓ **Relleno**: El espacio entre las franjas de concreto se rellena con piedras, concreto ciclópeo o piedra pegada.

¿Por qué es relevante en el SENA?

- ✓ **Formación técnica**: El SENA ha desarrollado cursos y programas para enseñar a los aprendices a construir placas huella.
- ✓ **Mejora de vías terciarias**: Estas vías son fundamentales para el transporte de productos agrícolas y la movilidad de las comunidades rurales.
- ✓ **Desarrollo rural**: La construcción de placas huella con la participación del SENA y la comunidad no solo crea infraestructura, sino también empleo y capacitación técnica.
- ✓ **Beneficios para las comunidades**: Al mejorar el acceso a las veredas, se facilita la comercialización de productos, la llegada de insumos y se fortalece el tejido social y económico de las regiones.

La entrega de estos materiales es fundamental para fortalecer los procesos de enseñanza-aprendizaje en el programa **FIC Placa Huella**, dado que permiten el desarrollo de competencias específicas en cada área, facilitando la adquisición de habilidades prácticas y teóricas necesarias para el desempeño de los aprendices en el ámbito laboral.

La **Placa Huella del SENA** constituye una solución innovadora para la mejora de la infraestructura vial en zonas rurales, mediante la instalación de placas prefabricadas de concreto que incrementan la resistencia y durabilidad de las vías. Su implementación forma parte de los programas de formación en construcción y desarrollo comunitario, aportando soluciones prácticas y sostenibles a las necesidades de infraestructura de las comunidades.

En estos términos el Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad, para atender las necesidades de los aprendices, propender por el bienestar y la formación integral, siendo mejores seres humanos y ciudadanos competentes requiere "***Contratar la compra de materiales para el programa placa huella del CRNIB.***", para atender las labores propias de la entidad con los bienes solicitados como son: Agregados Gravill, arena de Rio, Cemento, Varillas, Tablas, Alambre para construccion, Listones, Clavos, Polisombra, etc; lo anterior para garantizar una formación de calidad, acorde a la misión institucional y las necesidades del sector productivo, es imperativo adquirir materiales de ferretería y construcción que faciliten el desarrollo de competencias en los aprendices durante su etapa formativa. Esta inversión se traducirá en la incorporación de talento humano calificado a las actividades productivas, impactando positivamente en el desarrollo social, económico y tecnológico del país.

4. ANÁLISIS DEL MERCADO[1]:

Sector primario, secundario y terciario[2]:

[1] https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Sectores_econ%C3%B3micos#:~:text=Sector%20terciario%20o%20de%20servicios,-Incluye%20todas%20aquellas

[2] https://www.unprofesor.com/ciencias-sociales/sector-primario-secundario-y-terciario-ejemplos-2445.html

La Entidad Estatal debe revisar los aspectos generales del mercado del bien, obra o servicio que sean relevantes en el Proceso de Contratación. Para el efecto, Colombia Compra Eficiente recomienda analizar, entre otros, los siguientes contextos, los cuales pueden tener un alcance local, regional, nacional o internacional, dependiendo del Proceso de Contratación.

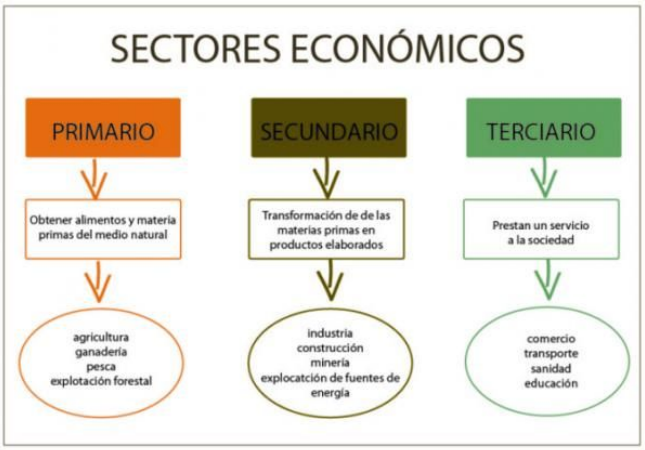
Diferencias entre el sector primario, secundario y terciario

Ahora que ya conoces la definición de sector primario, secundario y terciario, entraremos de lleno en sus diferencias para que puedas entender mejor el funcionamiento de estas actividades económicas. A modo de resumen, es importante que sepas que:

Sector Primario: lo conforman las actividades que se centran en la obtención de materias primas. Aquí encontramos actividades como la agricultura o la ganadería

Sector Secundario: son las actividades que se dedican a transformas las materias primas obtenidas en el primer sector y, por tanto, haciendo productos nuevos. Por ejemplo, de la uva que se obtiene en el campo, en la fábrica se consigue elaborar vino.

Sector Terciario: son las actividades que lo que hacen es poner a la venta estos productos que se han creado con los sectores anteriores. Pero, además de esto, en este sector también se incluyen otros servicios como, por ejemplo, la educación, la sanidad, etcétera.



Cómo vemos, todos los sectores son correlativos, es decir, no podría haber sector secundario sin primario, ni terciario sin secundario. Digamos que es como una "cadena de montaje" que permite aprovechar los recursos de la tierra para el consumo humano.

La actividad objeto del presente proceso, hace parte del sector terciario o comercio de la economía colombiana, sector que incluye todas aquellas actividades nacionales que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía, por ejemplo, servicio a la educación, servicios profesionales, servicios empresariales entre otros.

A diferencia de los sectores agropecuarios e industrial, 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 terciario de Colombia es uno de los más desarrollados. De acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de Colombia (DANE), el sector terciario aloja más del 80 % de la fuerza laboral del país.

En economía, el **sector terciario** es aquel que se encarga de las actividades de comercio, servicios y transporte. A diferencia de los sectores primario y secundario, el sector terciario no se encarga de producir sino de ofrecer y distribuir productos. Por este motivo, se le conoce como el sector del servicio. A pesar de que este sector no produce bienes, contribuye con el desarrollo de los demás sectores, ya que es a través del sector terciario que se importa la materia prima necesaria para la creación de muchos productos. Asimismo, el sector terciario genera ingresos al país.

El sector terciario es importante debido a que constituye una gran fuente de empleo en la sociedad, lo cual beneficia en gran medida la economía de un país. Además, permite organizar, dirigir y controlar aquellas actividades que se efectúan en la vida diaria de la población. Por lo tanto, se encuentra muy presente en la vida de las personas, por ejemplo, al transportarse en la ciudad, al viajar, al hacer las compras, al mirar televisión, etc.

- **Aspectos Económicos**

- **Ferreteros: entre el optimismo y la incertidumbre frente al futuro del sector**[3]



Según el DANE, Colombia agrupa a cerca de 40.000 ferreterías, de las cuales 17.000 se encuentran en la ciudad de Bogotá. Además, el gremio de las ferreterías aporta el 2,1% del Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia y genera cerca de 200.000 empleos; si las condiciones actuales se mantienen, el sector de las ferreterías conservaría sus cifras de crecimiento sobre los dos dígitos.

Además, por el canal ferretero se mueve el 50% de los materiales de construcción del país, brindando oportunidades de crecimiento para el gremio, debido a la demanda de insumos de construcción a macro y micro escala. Por lo tanto, los materiales de construcción, pinturas, acabados y ferretería eléctrica son los suministros con mayor comportamiento actualmente.

Pese a la caída en ventas de vivienda y el freno que el sector constructor colombiano ha tenido este año, los ferreteros permanecen optimistas respecto al presente y futuro del sector. Según una encuesta realizada por Concept2B, el 60% de los encuestados manifiestan visión esperanzadora de la industria; por su parte un 38 % experimenta incertidumbre y un 2% pesimismo.

[3] https://economistacolombia.com/empresarial/ferreteros-entre-el-optimismo-y-la-incertidumbre-frente-al-futuro-del-sector/

Precisamente, para continuar apoyando al sector ferretero en su dinámica de crecimiento, regresa a Bogotá El Gran Salón Ferretero, el cual se realizará del 15 al 16 de septiembre, consolidándose como el único espacio especializado en la industria ferretera de Colombia. En los últimos cuatro años, ha promovido negocios por cerca de 6.000 millones de pesos e impactando a más de 15.000 ferreterías principalmente de Bogotá y la región Cundinamarca.

"Más de 200 marcas confían en nosotros y este año esperamos impactar a 6.000 ferreteros no solo de Colombia sino de Latinoamérica. Una de las novedades para este año será el Primer Salón de la Innovación Ferretera, un espacio donde se darán a conocer las últimas tendencias, y lanzamientos del mercado", afirma Juan Camilo Pérez director del Gran Salón Ferretero.

Estos espacios serán creados, con el objetivo de desarrollar un enlace solido entre proveedores nacionales e internacionales y empresarios que dinamicen negocios y promuevan la inversión extranjera. Además, el sector requiere digitalización, modernidad tecnológica, eficiencia en los procesos e inventarios, así como la formalización financiera de la industria.

De acuerdo con cifras de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio Confecámaras, 5.528 empresas fueron inscritas durante el año anterior bajo el código CIIU 4752 correspondiente a comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados. Entre el optimismo y la incertidumbre, cabe destacar que eventos como El Gran Salón Ferretero son esenciales para los emprendedores de esta industria, debido a que se desarrollan mayores oportunidades de capacitación y alianzas comerciales, dada la cantidad de colombianos que han optado por la apertura de ferretería como medio de generación de ingresos y aumento de empleabilidad. Esta nueva oportunidad de negocio transmite esperanza en la construcción de un mejor país y en el desarrollo económico de las ferreterías en Colombia.

- **Tendencias en el Sector Ferretero para el 2025: Lo que Debes Saber para Potenciar tu Negocio**[4]

El sector ferretero sigue evolucionando y adaptándose a nuevas tecnologías y demandas del mercado. Si estás pensando en invertir o hacer crecer tu negocio, es fundamental conocer las tendencias que marcarán el 2025. Aquí te contamos las más importantes:

1. Digitalización y ventas en línea

Cada vez más ferreterías están implementando plataformas digitales para vender sus productos en línea. Tener una tienda virtual o utilizar marketplaces permite llegar a más clientes y facilitar la compra sin salir de casa. La comodidad y rapidez en el proceso de compra son claves para el éxito.



2. Sostenibilidad y Materiales ecológicos

[4] https://www.importadorasuperior.com/tendencias-en-el-sector-ferretero-para-el-2025-lo-que-debes-saber-para-potenciar-tu-negocio/

El interés por productos amigables con el medio ambiente está en aumento. Herramientas con menor impacto ambiental, pinturas ecológicas y materiales reciclados están ganando popularidad. Adaptarse a esta tendencia puede ser un factor diferenciador y atraer a nuevos clientes.

3. Automatización y Tecnología
Las herramientas eléctricas y equipos con tecnología avanzada están revolucionando la industria. Desde máquinas de corte más precisas hasta soldadoras con sistemas inteligentes, la automatización permite mejorar la eficiencia y reducir los costos de operación.

4. Expansión del mercado y Oportunidad de distribución
El sector ferretero no se detiene y cada vez más personas buscan invertir en él. Convertirse en distribuidor de herramientas y equipos de calidad es una excelente oportunidad para aumentar ingresos y consolidar tu negocio. Contar con proveedores confiables y productos innovadores te permitirá destacarte en el mercado

- **Aspectos técnicos**

En el mercado chocoano existen gran cantidad de empresas, cuyo objeto social se relaciona directamente con el objeto contractual que se está adelantando mediante el presente proceso; del análisis realizado se evidencia que en el Sector existen varios oferentes que brindan los bienes relacionados y con los que se puede adelantar un mayor poder de negociación, se generaliza que estos actúan como competidores presentes en el mercado, con lo que se logrará obtener precios más bajos y condiciones más favorables para la entidad.

En este sentido, la entidad tuvo en cuenta cotizaciones de varias empresas prestadoras del bien requerido, y se realizó verificación en cuanto a cantidades, condiciones técnicas como garantía, tiempo de entrega, precios y forma de pago; que ofertan a nivel nacional, de tal manera que se identificó que en este mercado existen múltiples empresas cuyo objeto social se relaciona directamente con el objeto contractual que se está adelantando.

De los procesos contractuales anteriores se concluye que existen posibles proveedores en el mercado local y nacional suficientes que cumplen con la capacidad técnica, operativa, para atender la compra solicitada, en las condiciones de oportunidad, calidad y cantidad que la entidad requiere.

- **Sector de Las Mipymes**

El Decreto 957 de 2019 señaló los criterios de clasificación de empresas como micro, pequeñas o medianas empresas, de acuerdo con los ingresos percibidos en un año por actividades ordinarias y el sector en el que se encuentren[5].

[5] https://actualicese.com/asi-operara-la-clasificacion-de-empresas-por-tamano-en-2023/

En Colombia el segmento empresarial esta clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta clasificación estuvo reglamentada en la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004); y posteriormente por el Decreto MinCIT No. 957 del 5 de junio de 2019, que rige actualmente.

Cuadro Clasificacion 2025 1 UVT = $49.799 pesos:

Cuadro clasificación 2025 1 UVT= $49.799 pesos:

Clasificación	Manufactura	Servicios	Comercio
Microempresas	Hasta $1.173.413.837	Hasta $1.642.769.412	Hasta $2.229.451.431
Pequeñas empresas	Superior a $1.173.413.837 y hasta $10.208.546.005	Superior a $1.642.769.412 y hasta $6.571.027.849	Superior a $2.229.451.431 y hasta $21.473.129.604
Medianas empresas	Superior a $10.208.546.005 y hasta $86.479.200.435	Superior a $6.571.027.849 y hasta $24.054.610.166	Superior a $21.473.129.604 y hasta $104.600.300.908
Grandes empresas	Superior a $86.479.200.435	Superior a $24.054.610.166	Superior a $104.600.300.908

- **Mipymes tendrán facilidades para poder contratar con el Estado, ¿cuáles son?[6]**

El Proceso de selección es inferior a ciento veinticinco mil dólares de los Estados Unidos de América (USD 125.000).

El umbral de Mipymes para el 2025 es de $533.287.768, por lo cual aplica la limitación a MiPymes

- **Aspectos Regulatorio**

Las empresas dispuestas para la compra, son empresas con experiencia las cuales se comprometen a mantener siempre los documentos necesarios para contratar (por Ley), además de no presentar antecedentes frente a los organismos de control nacional y así brindar una compra acorde con las necesidades de la Entidad contratante, creando un ambiente de confianza y calidad.

5. Análisis Técnico.

De conformidad con lo establecido en el numeral 4 del artículo 2.2.1.2.1.5.1 del Decreto 1082 de 2015, el valor estimado del contrato debe estar soportado en un estudio de mercado realizado por la entidad, así mismo el Manual de Contratación Administrativa (GCCON-M-001) versión 4, del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, establece que en los estudios de mercado que se realicen para determinar el presupuesto oficial estimado de una contratación, se pueden incluir algunas de

[6] https://www.bancoldex.com/es/sobre-bancoldex/quienes-somos/clasificacion-de-empresas-en-colombia

las siguientes metodologías: cotizaciones, consulta en páginas web especializadas, indexación de precios históricos, contrataciones realizadas en el mismo periodo, precios regulados, panel de expertos, etc.

-**ESTUDIO TECNICO**: Es procedente efectuar la contratación toda vez que las condiciones técnicas enunciadas en el presente estudio permitirán satisfacer las necesidades.

-**ESTUDIO ECONOMICO**: El análisis económico se realiza a través de cotizaciones estableciendo expresamente que la cotización no genera compromiso u obligación por parte del SENA, pues no corresponden a un procedimiento de selección. El valor estimado del contrato se determinó de acuerdo a lo establecido en la **circular N°3-2013-000133** utilizando la(s) siguiente(s) opción(es):

PRECOTIZACIONES: Se publicó en la plataforma transaccional Secop II la Solicitud de Información a Proveedores **SOLICITUD DE INFORMACION CHC-1195-2025** de las cuales, una vez revisada las cotizaciones adjuntas se tiene en cuenta para el promedio las cotizaciones presentadas, a saber:

ESTUDIO DE MERCADO

ITEM	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	CANT	VALOR UNITARIO 01 - ISABELLA	VALOR UNITARIO 02 - BEDOYA GAVIRIA	VALOR UNITARIO 03 - ERILO	PROMEDIO TOTAL
1	Agregados Gravilla	M3	1	$ 385.560	$ 396.900	$ 378.000	$ 386.820
2	Agrgados arena de Rio	M3	1	$ 378.420	$ 389.550	$ 371.000	$ 379.657
3	Cemento gris de 50kg	BULTOS	1	$ 75.684	$ 77.910	$ 74.200	$ 75.931
4	Varillas # 4	UND	1	$ 37.699	$ 38.808	$ 36.960	$ 37.822
5	Varilas # 3	UND	1	$ 21.420	$ 22.050	$ 21.000	$ 21.490
6	Tabla comun de .20 * 3.00	DOCENAS	1	$ 56.406	$ 58.065	$ 55.300	$ 56.590
7	Alambre para construccion	KG	1	$ 12.524	$ 12.892	$ 12.278	$ 12.564
8	Listones de 2*3	DOCENAS	1	$ 171.360	$ 176.400	$ 168.000	$ 171.920
9	Clavos de 2" , 3" , 3 media	KG	1	$ 21.192	$ 21.815	$ 20.776	$ 21.261
10	Polisombra de seguridad verde DE 2X100 Mtros	ROLLOS	1	$ 378.420	$ 389.550	$ 371.000	$ 379.657
11	Geotextil no tejido de 3.50 x 100 Mtros	ROLLOS	1	$ 5.712.000	$ 5.880.000	$ 5.600.000	$ 5.730.667
12	Matrrial de rio para Afirmado	M3	1	$ 357.000	$ 367.500	$ 350.000	$ 358.167
13	Piedra songa para huellas	M3	1	$ 714.000	$ 735.000	$ 700.000	$ 716.333

Conforme a lo anterior, el presupuesto oficial para cumplir las obligaciones de la presente contratación es por la suma de **SETENTA Y CUATRO MILLONES OCHOCIENTOS SESENTA Y DOS MIL DOSCIENTOS SESENTA Y TRES PESOS ($ 74.862.263) M/CTE** incluido el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), cuando a ello hubiere lugar y demás impuestos, tasas, contribuciones de carácter nacional y/o municipal de carácter legal, costos directos e indirectos.

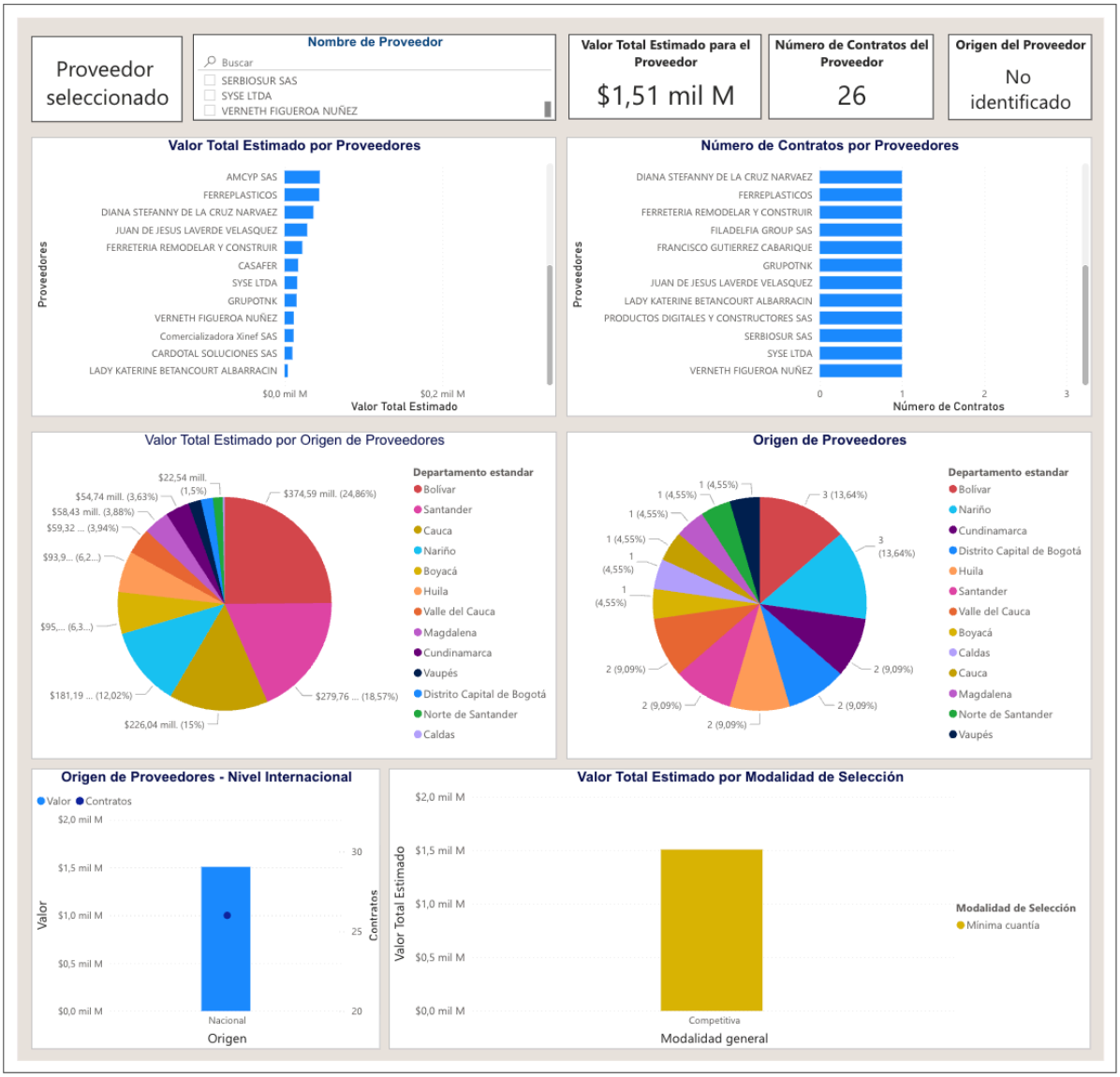
6. Análisis de la demanda

Dentro de las herramientas dispuestas por Colombia Compra Eficiente, para la elaboración de estudios del sector, se obtiene información relevante para el análisis de la demanda a nivel del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA durante la última vigencia:



Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2024			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
3116 - Ferretería	26	$1.506.809.597	100,00%	26	$1.506.809.597	100,00%
Total	**26**	**$1.506.809.597**	**100,00%**	**26**	**$1.506.809.597**	**100,00%**



De acuerdo con el artículo 3 de la Ley 1712 de 2014, sobre el principio de calidad de la información, las Entidades Estatales son responsables de la oportunidad, objetividad y veracidad de la información que publican.

La Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente no es responsable por la información publicada en el SECOP. Si requiere información o Documentos del Proceso debe solicitarlos a la Entidad Estatal que adelantó el Proceso de Contratación respectivo.

AGENCIA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA - COLOMBIA COMPRA EFICIENTE -
Subdirección de Estudios de Mercado y Abastecimiento Estratégico (EMAE)
https://www.colombiacompra.gov.co/ informacion.emae@colombiacompra.gov.co
Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente

EL SENA Regional Choco, para adelantar el respectivo estudio, efectuó las consultas pertinentes en la siguiente página web:

- Portal Colombia compra eficiente SECOP (www.colombiacompra.gov.co).

Lo anterior, con el objetivo de tomar como referencia las empresas que participan activamente en procesos de contratación, con similar objeto, modalidad de selección, presupuesto asignado y plazo de ejecución.

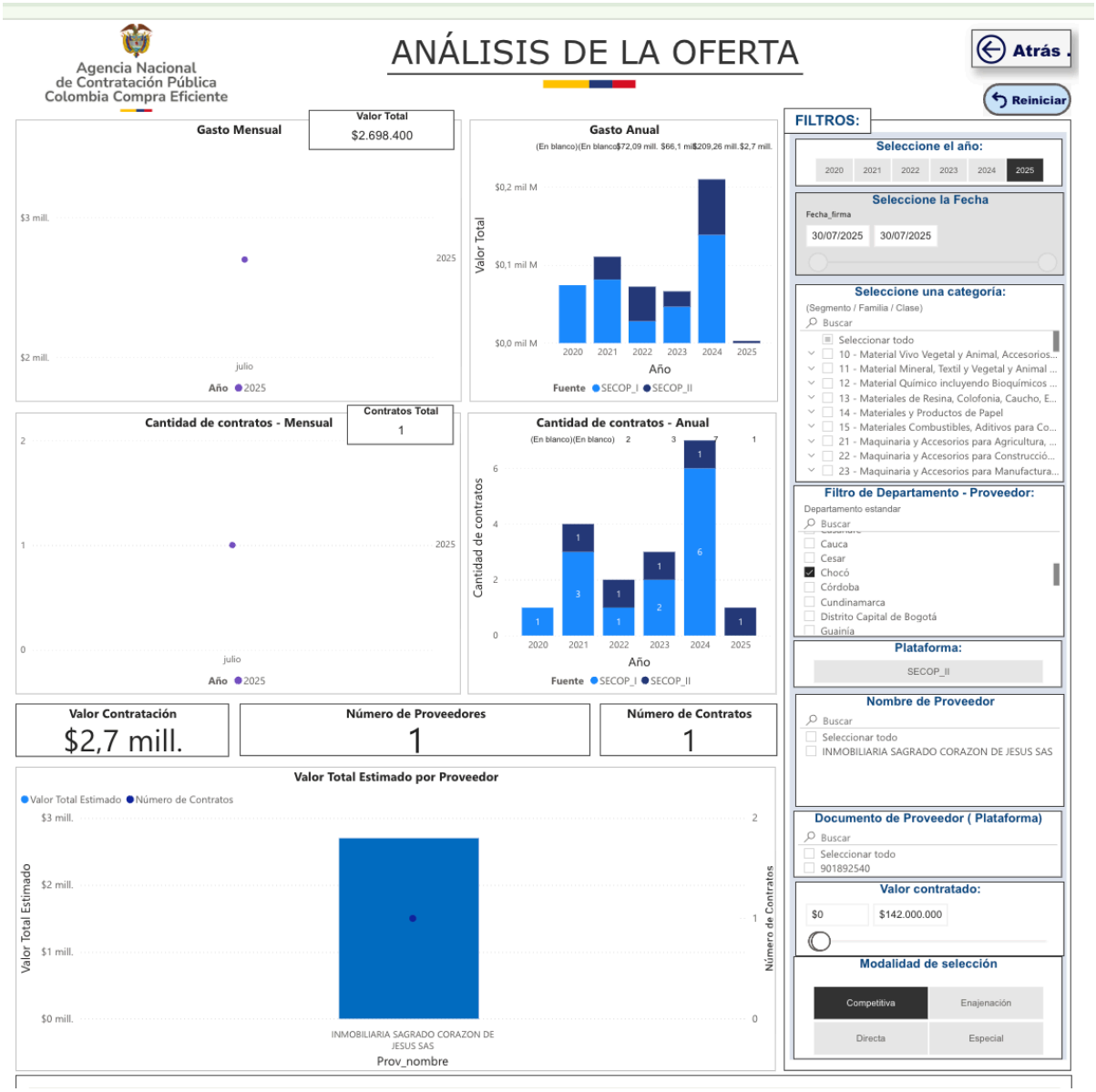
Con relación al análisis del comportamiento de contrataciones realizadas por parte del SENA, en cuanto a los bienes solicitados por la Entidad, tenemos:

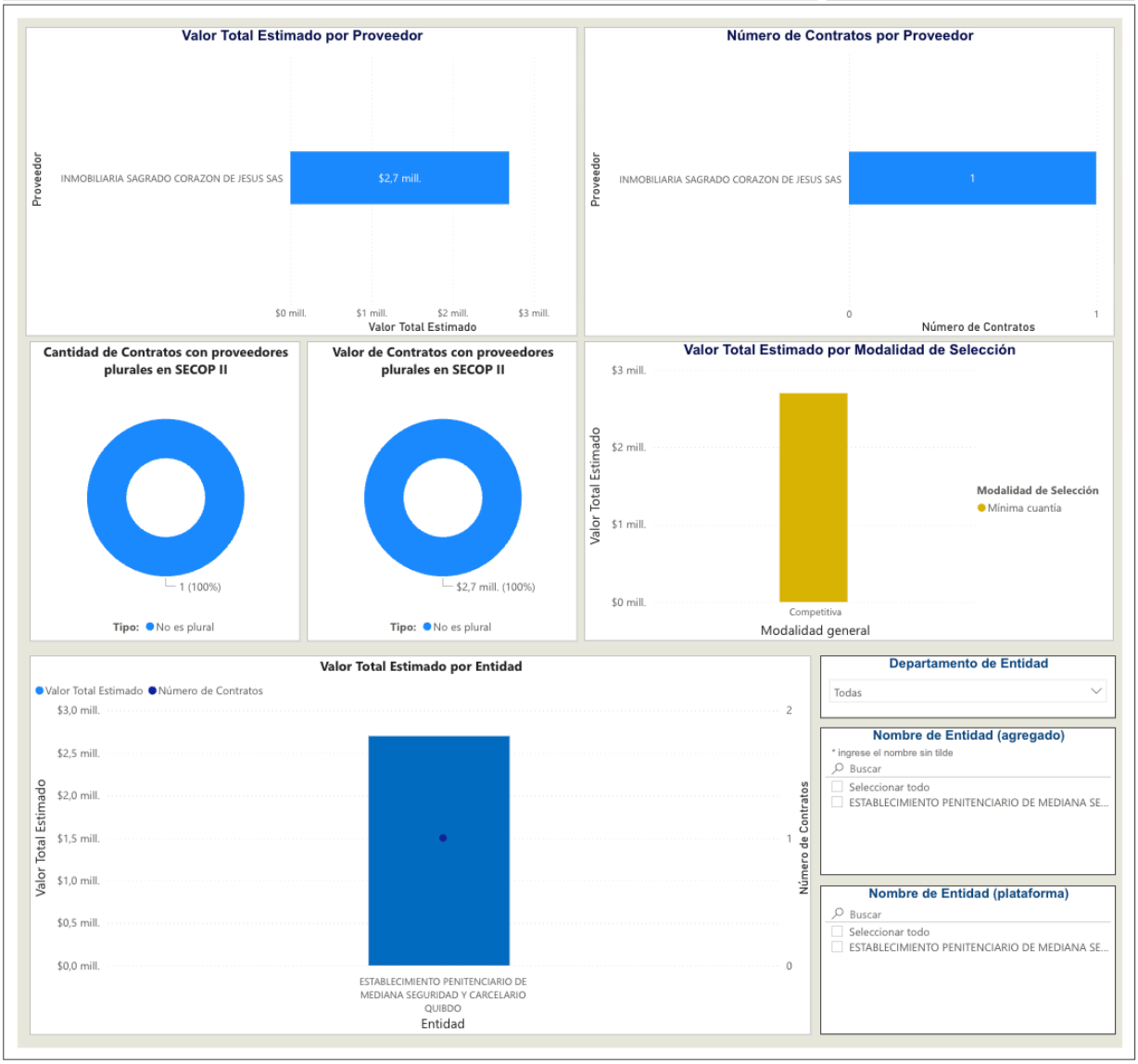
Año / N° Contrato	Contratista	Regional	objeto	Valor	Plazo
CO1.PCCNTR. 8272439 - 2025	DISTRIBUIDORA FULL SERVICE SAS	SENA REGIONAL BOLÍVAR	CONTRATAR LA COMPRA DE MATERIALES Y HERRAMIENTAS DE CONSTRUCCIÓN PARA APOYAR LA FORMACIÓN DE LOS PROGRAMAS FIC Y PLACA HUELLA DEL CENTRO INTERNACIONAL NÁUTICO FLUVIAL Y PORTUARIO SENA REGIONAL BOLÍVAR	74.856.783, 25 COP	30 DIAS
CO1.PCCNTR. 7106501 - 2024	INVERSIONES JC & CUESTA S.A.S	SENA REGIONAL CHOCÓ	CONTRATAR LA COMPRA DE MATERIALES PARA EL PROGRAMA PLACA HUELLA DEL CRNIB	70.825.229 COP	15 DÍAS
CO1.PCCNTR. 6964261 - 2024	WILSON LEON GARRIDO	SENA REGIONAL GUAVIARE	DQUIRIR A TÍTULO DE COMPRAVENTA MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE PLACA HUELLA DENTRO DEL PROYECTO DENOMINADO HUELLASENA DEL CENTRO DE DESARROLLO AGROINDUSTRIAL, TURÍSTICO Y TECNOLÓGICO DEL GUAVIARE.	66.550.033 COP	02 MESES
CO1.PCCNTR. 6754103 - 2024	CASA AGRARIA DEL PACIFICO SAS	SENA CENTRO LATINO AMERICANO DE ESPECIES MENORES TULUA	COMPRA DE MATERIALES DE FORMACIÓN PARA EL CURSO DE CONSTRUCCIÓN DE PAVIMENTO CON PLACA HUELLA PARA VÍAS TERCIARIAS DEL PROGRAMA FIC SENA-CLEM 2024	69.886.572, 16 COP	30 DIAS
CO1.PCCNTR. 5482325 CMC-061-2023 2023	AUGUSTO DE JESÚS HERRERA TIRADO	MUNICIPIO DE VENECIA ANTIOQUIA	SUMINISTRO DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE PLACA HUELLA EN ASOCIACIÓN CON LA COMUNIDAD DEL SECTOR EL PEDRERO, ÁREA RURAL DEL MUNICIPIO DE VENECIA, ANTIOQUIA.	32.066.240 COP	15 DIAS
CO1.PCCNTR. 3861424 CMC-038-2022	VIGGO SOLUTIONS	MUNICIPIO DE VENECIA ANTIOQUIA	SUMINISTRO DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE PLACA HUELLA EN CONVITE CON LA	26.000.000 COP	15 DIAS

-2022			COMUNIDAD VEREDA EL RINCÓN SECTOR LA CAPILLA DEL MUNICIPIO DE VENECIA, ANTIOQUIA.		

7. Análisis de la oferta

Se procede a la búsqueda de procesos adelantados relacionados con compras de esta naturaleza, registrados a través de la herramienta de análisis de oferta dispuesta por Colombia Compra Eficiente, respecto al Departamento del Chocó durante la vigencia 2024 hasta la fecha, así:





Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2025			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
3116 - Ferretería	1	$2.698.400	100,00%	1	$2.698.400	100,00%
Total	**1**	**$2.698.400**	**100,00%**	**1**	**$2.698.400**	**100,00%**

8. Análisis de riesgos

8.1. Estimación, tipificación y asignación de los riesgos previsibles que puedan afectar el equilibrio económico del contrato:

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. Y en virtud de lo expuesto el Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad procedió a identificar y clasificar los riesgos con base en la probabilidad de ocurrencia y el impacto del evento de la siguiente manera. Se anexa matriz de riesgo. La matriz de riesgo se evidencia en los Estudios Previos del proceso.

Firmado digitalmente por Carmen Strella Arboleda Velásquez

CARMEN STRELLA ARBOLEDA VELÁSQUEZ
Director Regional con funciones de Subdirector de Centro (E)

Elaboró y Revisó componente jurídico: Ruby Zapata - Abogada Contratación y Convenios - Sena Chocó CRNIB

Aprobó componente técnico: Wilbert Giovanny Quezada Herrera - Coordinador Academico CRNIB

Vo.Bo.: Milton Guisado Palacios, Coordinador GAAM - Sena Chocó CRNIB