ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA

ADQUISICIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL PROGRAMA DE SEGUROS REQUERIDO PARA LA ADECUADA PROTECCIÓN DE LOS BIENES E INTERESES PATRIMONIALES Y DE AQUELLOS POR LOS CUALES SEA LEGALMENTE RESPONSABLE EL MUNICIPIO DE PÁCORA, CALDAS

El artículo 2.2.1.1.1.6.1. del Decreto 1082 de 2015 el cual establece como obligación de las entidades estatales de realizar, durante la etapa de planeación del proceso contractual, el análisis necesario para conocer el sector relativo al proceso de contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo; análisis que debe constar en los documentos del proceso.

De conformidad con la "Guía para la Elaboración de Estudios de Sector", elaborada por Colombia Compra Eficiente, el presente análisis se desarrolla en los siguientes términos:

INFORMACIÓN GENERAL

OBJETO: ADQUISICIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL PROGRAMA DE SEGUROS REQUERIDO PARA LA ADECUADA PROTECCIÓN DE LOS BIENES E INTERESES PATRIMONIALES Y DE AQUELLOS POR LOS CUALES SEA LEGALMENTE RESPONSABLE EL MUNICIPIO DE PÁCORA, CALDAS

ANÁLISIS DEL SECTOR DESDE LA PERSPECTIVA LEGAL

La contratación que es impulsada a partir del presente proceso de selección está regida por el régimen de contratación estatal determinado en la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015 el cual compiló la normatividad correspondiente al sector administrativo de planeación nacional, en especial, el Decreto 1510 de 2013.

De esta manera, es claro que para el Municipio de Pacora, Caldas, el régimen legal aplicable corresponde al contenido en el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, situación jurídica que se extiende a los interesados, proponentes y a la persona natural o jurídica a quien le sea adjudicado el presente proceso de selección.

En ese orden de ideas, las personas interesadas en ser contratistas de la Alcaldía Municipal de Pacora, Caldas, deberán acreditar las condiciones jurídicas de capacidad para contratar a que hace referencia el artículo 6° de la Ley 80 de 1993; no estar incursos en causales de inhabilidad o incompatibilidad para participar en procesos de selección de contratistas, así como para celebrar contratos estatales; dar cabal cumplimiento a las condiciones habilitantes establecidas en la Ley 1150 de 2007, el Decreto 1082 de 2015 y desarrolladas en el pliego de condiciones definitivos y lograr la máxima calificación durante la etapa de evaluación de los factores establecidos para determinar cuál de las ofertas es la más favorable para esta entidad pública.

Si el proponente tiene la condición de comerciante a que hace referencia el artículo 10 del Código de Comercio, para poder participar del presente proceso de selección y suscribir el contrato derivado del mismo deberá acreditar que no se encuentra inhabilitado para ejercer la actividad de comercio según lo determina el artículo 14 ídem.

Si el proponente debe acreditar condiciones particulares académicas especiales, tales como ser ingeniero, arquitecto, contador, abogado entre otras, o debe acreditar que dentro de su equipo de trabajo o estructura organizacional cuenta con este tipo de profesionales, deberá demostrar que se encuentra en ejercicio de la respectiva actividad o profesión a través del certificado que expida el órgano, entidad, consejo o institución correspondiente.

ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR

CESCE, compañía aseguradora especializada en las áreas de Crédito y Cumplimiento, presenta el panorama, retos y oportunidades del desempeño de la industria aseguradora como elemento fundamental para el crecimiento económico nacional y regional. Manifiesta que el contexto global actual se caracteriza por una serie de desafíos económicos, incluyendo la inflación, el incremento en el precio de la energía, la volatilidad del mercado, cambios medioambientales y las importantes tensiones geopolíticas mundiales. A pesar de estas incertidumbres, Cesce mantiene una visión positiva sobre el potencial de Latinoamérica en el que el desarrollo de su sector, refleja la resiliencia de la economía y la confianza en su futuro crecimiento.

Manuel Arévalo, presidente & CEO de Cesce en Colombia, comenta “cada país exige estrategias diferenciadas por parte de las empresas de seguros. La adaptación a las condiciones específicas de cada nación, la innovación y la gestión eficiente de riesgos, son claves para el éxito del sector en Latinoamérica. Asimismo, la colaboración entre empresas, gobiernos y otros actores relevantes es fundamental para impulsar el crecimiento de la industria y promover una mayor cultura del seguro en la región”.

En países como Brasil, Perú, México y Colombia, el mercado asegurador es crucial para las economías, y expertos de Cesce en cada uno de estos territorios, identificaron factores específicos que impactarán el desarrollo de la industria en cada lugar. Estos elementos trazan una hoja de ruta para fortalecer el ecosistema empresarial y contribuir al desarrollo económico regional:

- Brasil: con un panorama económico aún afectado por las elevadas tasas de interés, el país enfrenta desafíos como el aumento de la siniestralidad y la consecuente presión sobre los precios de las pólizas. Sin embargo, también existen oportunidades atractivas, como el mercado de exportación favorecido por la valorización del dólar.
- Perú: se anticipa una recuperación gradual en la región, con un contexto económico y político más estable. En Perú, el desafío de ampliar la base de clientes concentrado y dominado por cuatro empresas, que representan más del 75% del mercado de seguros, se ve agravado por la desaceleración en la curva de crecimiento de las primas en el último año. Aunque existen riesgos políticos que podrían afectar esta perspectiva.

- México: el panorama económico en el país azteca se mantiene estable, con el consumo como motor principal. Sin embargo, las elecciones gubernamentales podrían generar cambios significativos. En el mercado asegurador, los aspectos ambientales y climáticos, así como los ciclos económicos, influyen en las primas y la siniestralidad.
- Colombia: El sector en Colombia muestra un crecimiento moderado, registrando un aumento del 5% en 2023 y proyectando una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 6,5% hasta 2026. El desafío para este año es continuar creciendo en cuanto a la adopción de seguros en el país y superar los resultados obtenidos en 2023. Según datos de Fasecolda, el año pasado, el número de seguros que blindan los contratos llegó a 3,33 millones, 7,2% más que en 2022.

“Adaptarse a un mercado cada vez más exigente y competitivo, implica desarrollar nuevos productos y servicios para ampliar la participación de nuestro sector en la economía. Además, la expansión a segmentos desatendidos, como la producción agrícola o las pymes, representa una oportunidad para incrementar la inclusión financiera y la cobertura del seguro de crédito y de exportación en el país”, explica Manuel Arévalo, presidente & CEO de Cesce en Colombia, quien agrega: “es fundamental aumentar la conciencia sobre la importancia de una cultura aseguradora para proteger la liquidez y el flujo de caja en las empresas. Esto contribuirá a superar los retos actuales y aprovechar las oportunidades de crecimiento, tanto para el sector como para el tejido empresarial colombiano”.

A continuación, algunas de las conclusiones que los expertos de Cesce respecto a los desafíos y oportunidades que presenta la región para el desarrollo de la industria:

Retos:

1. Encontrar un equilibrio entre la siniestralidad y los precios del seguro, complicado por la competencia y el incremento en los costos.
2. Mantener la estabilidad financiera ante dificultades de financiación.
3. Atender de forma permanente los riesgos del entorno, tanto técnicos como económicos.
4. Superar la escasa cultura aseguradora que limita el crecimiento del mercado en la región.
5. Adaptarse a los efectos económicos y cumplimientos normativos que afectan el desarrollo del mercado de seguros.

Oportunidades:

1. Aprovechar el mercado de exportación con los cambios en las divisas que se han valorizado frente al dólar.
2. Gestionar de manera eficiente el flujo de caja para reducir la dependencia de financiamiento bancario.
3. Diversificar las estrategias de negocio para enfrentar los desafíos económicos y regulatorios.
4. Explorar nuevas zonas geográficas en cada uno de los países para expandir la oferta comercial a industrias más allá de las ciudades principales.

5. Innovar en el desarrollo de nuevos e innovadores canales de distribución para llegar a más clientes.

Tomado de: **ACIS**

La industria aseguradora en el mundo ha mostrado un crecimiento sostenido, impulsado por una clase media en expansión, mayor consciencia sobre la importancia de los seguros y avances en tecnología digital.

Así lo deja ver el Swiss Re Institute con sus proyecciones de crecimiento para 2025 y 2026 en el informe anual World Insurance Sigma que analiza la actualidad y futuro de la industria. De este modo, proyecta que el volumen de primas, excluyendo los seguros de vida, alcance USD 4.6 billones en 2024 y USD 4.8 billones en 2026.

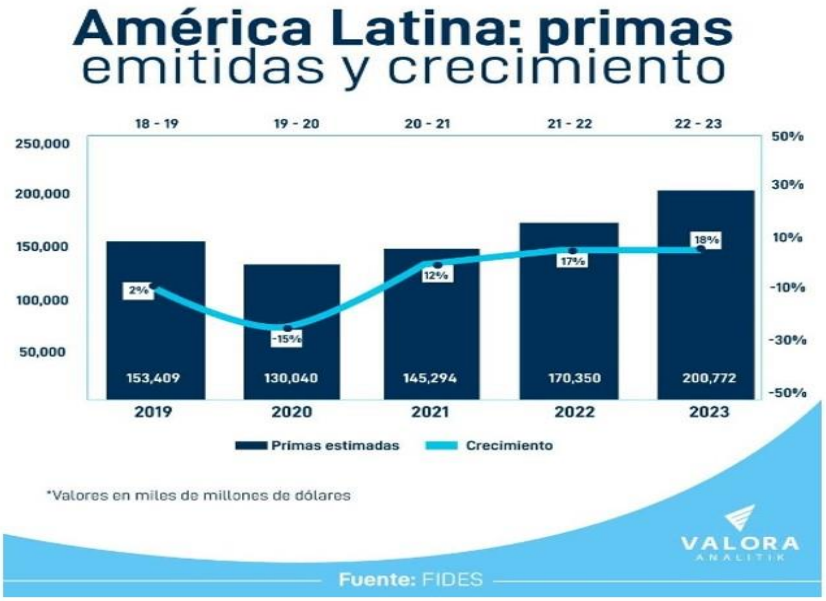
En tanto, en seguros de vida, Swiss Re Institute prevé un crecimiento de 2.9% de las primas del sector para finales de 2024, llegando al total de USD 3 billones. En tanto, para 2026 se espera un crecimiento del 2.7%.

Jérôme Haegeli, economista jefe del Grupo Swiss Re, indicó sobre esta previsión en ramos de Vida y No vida que "la economía mundial ha sorprendido al alza, lo que debería impulsar una mayor demanda de seguros. El sector Vida, en particular, es uno de los que hay que vigilar, ya que los tipos de interés más altos impulsan los ingresos de las inversiones y la demanda de rentas vitalicias por parte de los consumidores, ofreciendo a más personas unos ingresos de jubilación seguros".

De otro lado, según cifras de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES), el mercado de seguros en América Latina y el Caribe alcanzó un volumen de primas de aproximadamente USD 200,772 millones en 2023, con un crecimiento interanual del 18%, marcando una tendencia alcista.

Jorge Claude, presidente de FIDES, ha destacado que la región afronta un periodo lleno de oportunidades, destacando rubros como el seguro de vida, el cual afronta un cambio demográfico que hay que saber absorber y transformarlo en una oportunidad para las compañías.

A su vez, los seguros de salud también tienen oportunidades en la región respecto a la cobertura y las prestaciones que brindan. Otro rubro por descubrir son los seguros atados al cambio climático y que requieren una mayor diversificación para brindar a personas y empresas.



Tendencias en seguros para el 2026

Las Tendencias 2026 en Seguros destacan un enfoque estratégico enfocado en maximizar el retorno de la inversión (ROI) y reducir los costes operativos a través de innovaciones tecnológicas. Según estudios de IDC y otras fuentes relevantes, se espera que los ingresos relacionados con inversiones en TI crezcan significativamente en toda Europa, impulsando un panorama competitivo y tecnológicamente avanzado.

En 2023, la inteligencia artificial (IA) consolidó su papel en el sector asegurador. Para 2026, la IA será aún más estratégica, promoviendo la productividad, optimizando procesos y ofreciendo soluciones personalizadas. Este impulso hacia una eficiencia operativa más elevada está alineado con los objetivos globales de sostenibilidad y crecimiento empresarial.

En el sector asegurador, las operaciones manuales y repetitivas han sido históricamente un desafío para la productividad. No obstante, las tendencias 2026 en seguros destacan tecnologías como la automatización de procesos robóticos (RPA), IA, análisis de datos e integraciones avanzadas, que están transformando esta dinámica.

En España y Europa, las aseguradoras están aumentando significativamente sus inversiones en tecnología. Estas herramientas no solo eliminan ineficiencias, sino que también permiten adaptarse rápidamente a los cambios del mercado, satisfaciendo las crecientes expectativas de los clientes.

La automatización y las analíticas avanzadas ofrecen una base sólida para tomar decisiones más informadas, con beneficios como la reducción de costes operativos y la liberación de recursos humanos para tareas de mayor valor añadido.

La IA ha evolucionado de ser una promesa disruptiva a convertirse en una realidad consolidada. En 2026, sus aplicaciones en el sector asegurador serán aún más especializadas, impactando áreas clave como la evaluación de riesgos, la personalización de precios, la atención al cliente y la detección de fraudes.

Entre los avances clave en IA se incluyen:

IA predictiva: capaz de prever riesgos y ajustar precios basándose en datos avanzados. IA de automatización: que simplifica la gestión de siniestros y otros procesos repetitivos. Reconocimiento de patrones mediante IA: esencial para detectar fraudes en tiempo real.

Estos desarrollos posicionan al sector como más ágil, eficiente e innovador, con productos y servicios personalizados en el centro de su estrategia.

Riesgos y Oportunidades: ¿Qué depara 2026 al Mercado de Seguros?

El sector de seguros se encuentra en un momento de transformación acelerada. Con la llegada de nuevas tecnologías, la presión regulatoria y los cambios macroeconómicos, las aseguradoras latinoamericanas enfrentan un panorama complejo y lleno de desafíos. Sin embargo, estas mismas dinámicas abren la puerta a oportunidades significativas para quienes logren adaptarse con rapidez e innovación.

Desde 2021, el sector muestra progresivamente señales de recuperación: las primas registran un crecimiento anual y los ingresos provenientes de inversiones han impulsado la rentabilidad de algunas empresas. Los avances tecnológicos han permitido aprovechar herramientas como el análisis predictivo y el aprendizaje automático, optimizando la evaluación de riesgos y agilizando la respuesta ante situaciones imprevistas.

En términos generales, el sector asegurador refleja un optimismo prudente en la etapa posterior a la post-pandemia de COVID-19. Las compañías de seguros están implementando tecnologías innovadoras y actualizando sus procesos para ofrecer un mejor servicio al cliente, reducir gastos y aumentar su eficiencia operativa. Si esta tendencia se mantiene, es probable que el sector sea más resiliente en los años venideros.

La digitalización como motor de cambio

En 2026 la digitalización continuará siendo el eje de la evolución del sector. Las tecnologías como la inteligencia artificial (IA), el análisis predictivo y el aprendizaje automático están redefiniendo la manera en que las aseguradoras evalúan riesgos, detectan fraudes y optimizan operaciones. Estas herramientas permiten decisiones más precisas y rápidas, mejorando tanto la experiencia del cliente como la rentabilidad operativa.

Por otro lado, el blockchain está emergiendo como una solución clave para incrementar la transparencia y seguridad en la gestión de datos. Su implementación promete reducir errores, acelerar la tramitación de reclamaciones y fortalecer la confianza de los clientes.

Sostenibilidad y resiliencia ante el cambio climático

El cambio climático comenzó a constituir una preocupación central para la industria, por lo que las aseguradoras están desarrollando productos especializados para mitigar riesgos asociados a fenómenos climáticos extremos, mientras integran prácticas de sostenibilidad en sus operaciones. La gestión de riesgos climáticos no solo es una cuestión ética, sino una necesidad estratégica para garantizar la resiliencia del sector.

Presiones macroeconómicas y regulaciones estrictas

Las condiciones macroeconómicas, como la inflación y los bajos tipos de interés, presentan un doble desafío. Por un lado, la inflación puede incrementar el costo de las primas, afectando la demanda. Por otro lado, los bajos tipos de interés limitan los rendimientos de las inversiones, reduciendo los márgenes de beneficio.

En el aspecto normativo, la regulación seguirá endureciéndose para proteger a los consumidores y fomentar la competencia. Las aseguradoras deberán adaptar sus estrategias y operaciones para cumplir con estos estándares, lo que podría aumentar sus costos o limitar sus productos.

Expansión e innovación: claves para el éxito

Para seguir siendo competitivas las aseguradoras tradicionales deben identificar y capitalizar oportunidades, y enfocarlas de manera creativa para ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de la demanda. Así como aquellas que busquen crecer hacia nuevos mercados enfocándose, ambas, en la innovación con la creación de productos personalizados, el uso de herramientas tecnológicas avanzadas: blockchain, análisis predictivo e inteligencia artificial.

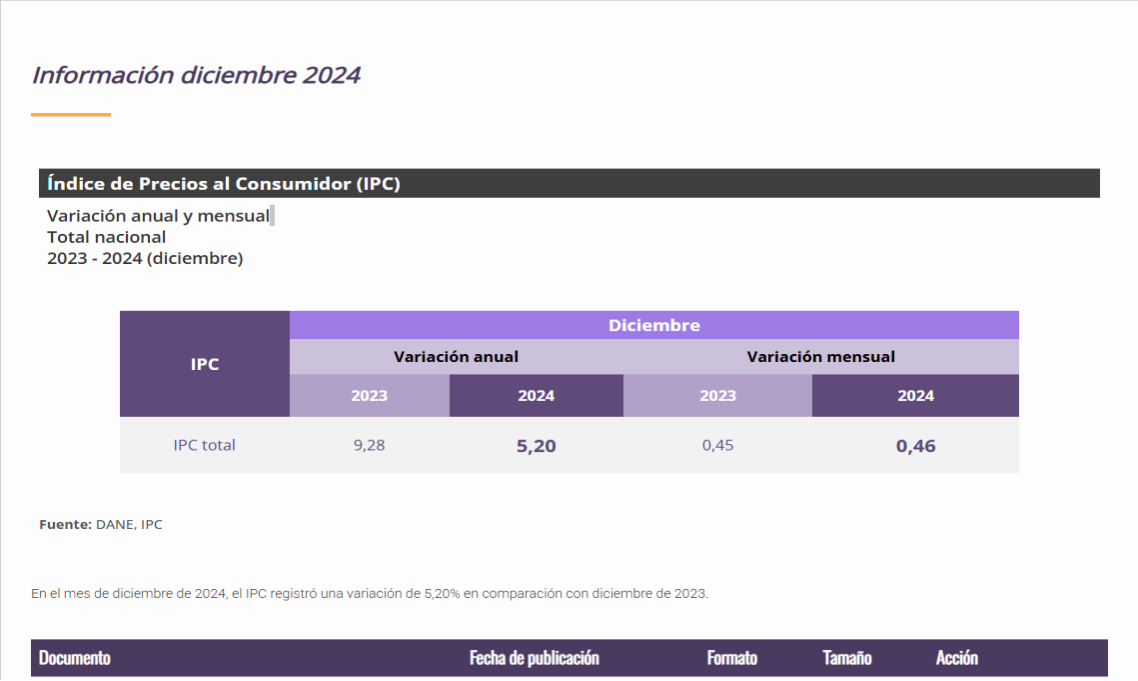
Sin embargo, los riesgos son altos, ya que la dependencia de la tecnología para mejorar operaciones y bajar costos obliga a tomar decisiones con mucho cuidado. Las nuevas herramientas suelen ser costosas y podrían resultar no rentables si no cumplen con las necesidades o cambiantes expectativas y preferencias de los clientes.

Mirando hacia el futuro

El sector asegurador en 2026 estará definido por su capacidad para adaptarse a los riesgos y tendencias emergentes. Desde la implementación de tecnologías avanzadas hasta la gestión efectiva de las presiones macroeconómicas, las compañías que apuesten por la innovación y la sostenibilidad tendrán mayores posibilidades de éxito.

En este entorno dinámico, una cosa es clara: el cambio no es una opción, es una necesidad. Las aseguradoras que adopten un enfoque proactivo y flexible serán las que lideren el mercado en los años venideros. ¿Estás listo para enfrentar los retos del futuro?

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR



Información diciembre 2024

Índice de Precios al Consumidor (IPC)

Variación anual y mensual
Total nacional
2023 - 2024 (diciembre)

IPC	Diciembre			
	Variación anual		Variación mensual	
	2023	2024	2023	2024
IPC total	9,28	**5,20**	0,45	**0,46**

Fuente: DANE, IPC

En el mes de diciembre de 2024, el IPC registró una variación de 5,20% en comparación con diciembre de 2023.

Documento	Fecha de publicación	Formato	Tamaño	Acción

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda está dada por las entidades que para el caso particular son públicas, requieren LA ADQUISICIÓ DE SEGUROS. Para el caso, el municipio de Pácora ha realizado procesos de contratación para el objeto que se pretende satisfacer, para esto se muestra en la siguiente tabla los últimos procesos desarrollados tanto de intermediación como de seguros:

ANÁLISIS HISTÓRICO DE CONTRATOS SUSCRITOS

OBJETO	ENTIDAD	VALOR	TIPO DE PROCESO
ADQUISICIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL PROGRAMA DE SEGUROS REQUERIDO PARA LA ADECUADA PROTECCIÓN DE LOS BIENES E INTERESES PATRIMONIALES Y DE AQUELLOS POR LOS CUALES SEA LEGALMENTE RESPONSABLE EL MUNICIPIO DE PACORA	MUNICIPIOD E PACORA	$96.500.000	SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTÍA
ADQUISICIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL			

OBJETO	ENTIDAD	VALOR	TIPO DE PROCESO
PROGRAMA DE SEGUROS REQUERIDO PARA LA ADECUADA PROTECCIÓN DE LOS BIENES E INTERESES PATRIMONIALES Y DE AQUELLOS POR LOS CUALES SEA LEGALMENTE RESPONSABLE EL MUNICIPIO DE PACORA	MUNICIPIOD E PACORA	$50.632.804	SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTÍA
ADQUISICIÓN DE PÓLIZAS DE SEGUROS PARA AMPARAR LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES, ACTIVIDADES, DEMÁS ACTIVOS E INTERESES PATRIMONIALES ASEGURABLES Y AQUELLOS POR LOS CUALES SEA O LLEGARE A SER RESPONSABLE EL MUNICIPIO DE RAMIRIQUÍ	BOYACÁ - ALCALDÍA MUNICIPIO DE RAMIRIQUÍ	$75.294.500	SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTÍA
ADQUISICIÓN DE PÓLIZAS DE SEGUROS QUE AMPAREN LOS INTERESES PATRIMONIALES ACTUALES Y FUTUROS DE LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE PROPIEDAD DE LA ENTIDAD O QUE ESTEN BAJO SU RESPONSABIDAD Y CUSTODIA; PÓLIZA DE MANEJO PARA EL GERENTE DEL SISTEMA ESTRATÉGICO DE TRANSPORTE PÚBLICO DE NEIVA SETP TRANSFEDERAL S.A.S. Y ADQUISICIÓN DE PÓLIZA DE RESPONSABILIDAD CIVIL PARA SERVIDORES PÚBLICOS (FUNCIONARIOS Y MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA) DEL SISTEMA	HUILA - SISTEMA ESTRATÉGICO DE TRANSPORTE PUBLICO DE NEIVA S.A.S. SETP TRANSFEDERAL S.A.S. - NEIVA	$73.852.619	SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTÍA

OBJETO	ENTIDAD	VALOR	TIPO DE PROCESO
ESTRATÉGICO DE TRANSPORTE PÚBLICO DE NEIVA S.A.S - SETP TRANSFEDERAL S.A.S.			
ADQUIRIR EL PROGRAMA DE SEGUROS QUE AMPARE LOS BIENES E INTERESES PATRIMONIALES DEL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR AQUELLOS POR LOS CUALES SEA O LLEGARE A SER RESPONSABLE, VIDA GRUPO PARA EL ALCALDE, PERSONERA Y CONCEJALES; DE ACUERDO CON LAS CONDICIONES DESCRITAS Y EXIGIDAS POR LA ENTIDAD. INCLUYENDO LAS POLIZAS DE CUMPLIMIENTO PARA LOS CONVENIOS INTERADMINISTRATIVOS QUE SUSCRIBA LA ENTIDAD DURANTE LA VIGENCIA DEL CONTRATO	CUNDINAMARCA - ALCALDÍA MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR	$97.177.824	SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTÍA

ANÁLISIS DE LA OFERTA

El análisis de la oferta se basa en aquellos proponentes que se han identificado y tienen la capacidad de cumplir con las obligaciones descritas en procesos. Para ello se tienen entre otras, las siguientes:

El siguiente análisis busca definir y estimar la oferta existente en el mercado asegurador colombiano para la presentación de propuestas en este proceso.

Actualmente se encuentran debidamente autorizadas para operar en Colombia 43 compañías de seguros, de éstas 24 cuentan con autorización de la Superintendencia Financiera para los ramos de seguros generales, que corresponden a las pólizas que son objetos de esta contratación y 19 compañías de seguros de vida, que están autorizadas para operar los ramos de seguros de personas.

Se resaltan aseguradas como:

- LIBERTY SEGUROS
- AXA COLPATRIA
- ASEGURADORA SOLIDARIA
- PREVISORA
- BOLIVAR
- EQUIDAD
- ALFA
- CONFIANZA
- SURAMERICANA
- ALLIANZ
- ENTRE OTRAS

CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL

Para determinar el comportamiento del sector de la construcción se calcularon los indicadores de Índice de Liquidez, Endeudamiento, Cobertura de Interés, Rentabilidad del Patrimonio y Rentabilidad del Activo, basados en las siguientes variables:

El comportamiento del sector, con respecto a los indicadores financieros y la capacidad organizacional, se hace necesario establecer un nicho de mercado de las empresas del sector, en pro de brindar una mayor solidez y eficiencia al momento de la ejecución del futuro contrato. Para esta selección se tienen en cuenta las empresas que presentan indicadores financieros y organizacionales positivos.

Así mismo, de acuerdo con lo establecido en el Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación, emitido por Colombia Compra Eficiente: “Los indicadores de capacidad financiera buscan establecer unas condiciones mínimas que reflejan la salud financiera de los proponentes a través de su liquidez, endeudamiento, razón de cobertura de interés.

Estas condiciones muestran la aptitud del proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato. La capacidad financiera requerida en un Proceso de Contratación debe ser adecuada y proporcional a la naturaleza y al valor del contrato. En consecuencia, la Entidad Estatal debe establecer los requisitos de capacidad financiera con base en su conocimiento del sector relativo al objeto del Proceso de Contratación y de los posibles oferentes.

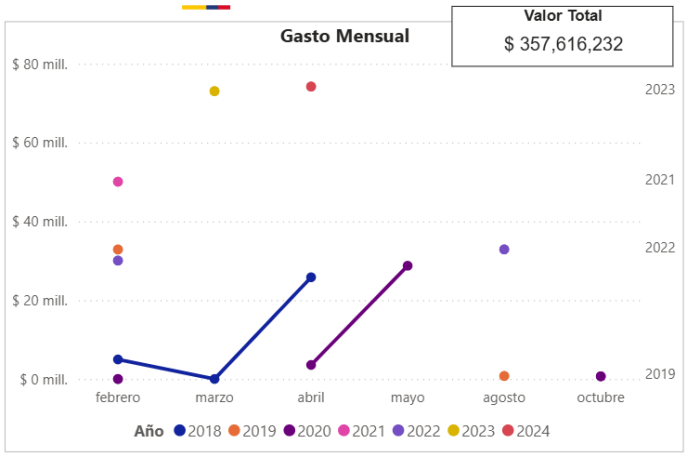
De igual manera es necesario precisar que se tienen en cuenta que en el proceso no se tiene anticipo alguno, por lo tanto, se debe determinar una liquidez mínima que permita que el contratista pueda suplir la necesidad de compra de materiales, mano de obra y demás para el inicio de la ejecución de las obras objeto del presente proceso.

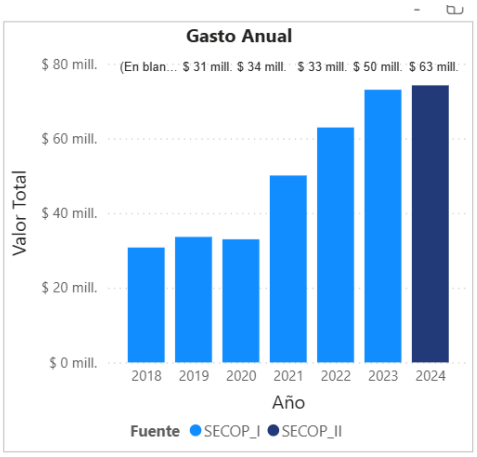
En cuanto a la capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna. El Decreto 1082 de 2015 definió los indicadores de rentabilidad para medir la capacidad organizacional de un proponente teniendo en cuenta que está bien organizado cuando es rentable, aquí se encuentran la rentabilidad del patrimonio y del activo.

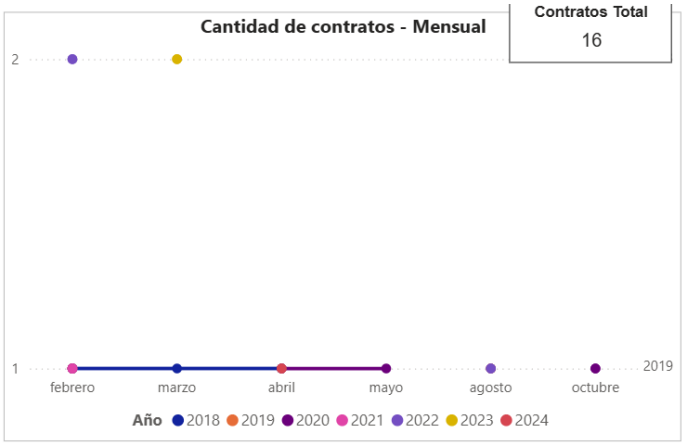
Basado en la información anterior, la entidad tomo los indicadores financieros y organizacionales de la base de datos del Sistema de Información y Reporte Empresarial - SIREM – quien presenta los estados financieros y gastos de intereses con corte a 31 de diciembre de cada año, a nivel empresarial o agregado (sectores/regiones) para el año 2024, que son suministrados por las empresas que se encuentran sometidas a inspección y vigilancia de la Superintendencia de Sociedades y que pertenecen al sector real de la economía siendo este reporte el más reciente reportado.

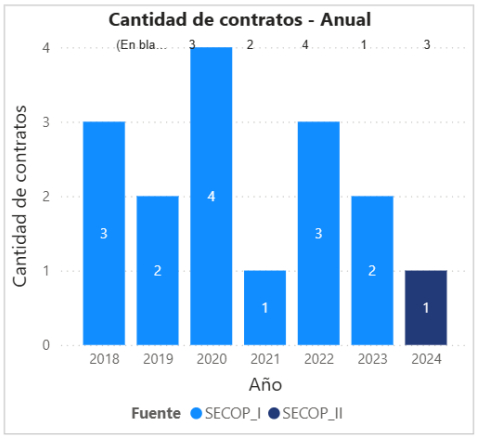
ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO

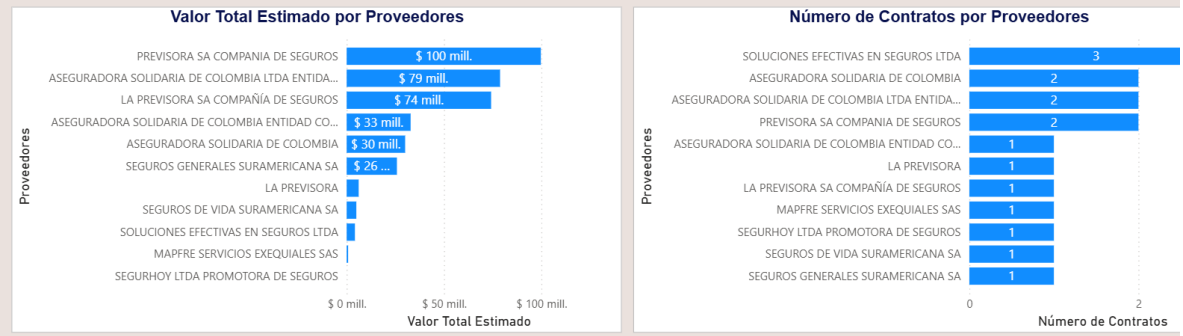
Se toma de referencia la información reportada por Colombia Compra Eficiente del periodo 2024











SONDEO DE PRECIOS DE REFERENCIA DEL MERCADO.

El valor del presupuesto se toma con base al contrato inmediatamente anterior, dejando claridad que en el presupuesto actual se encuentran incluidos lo adquirido por el municipio en la vigencia anterior.

El presente estudio previo se da en el municipio de Pácora Caldas a los veintisiete (27) días del mes de enero del año dos mil veintiséis (2026).

DIANA PATRICIA MARÍN RODAS
Secretaria de Hacienda Municipal.