ANÁLISIS DEL SECTOR	
ÁREA SOLICITANTE:	SECRETARIA DE INFRAESTRUCTURA Y DESARROLLO FÍSICO
RESPONSABLE:	BRYAN DANILO ROA AVILA
OBJETO:	ALQUILER DE MAQUINARIA PARA LA EJECUCIÓN DE LOS CONVENIOS SOLIDARIOS CON LAS JUNTAS DE ACCIÓN COMUNAL DEL SECTOR URBANO Y RURAL DEL MUNICIPIO DE MELGAR – TOLIMA.
PRESUPUESTO OFICIAL	DOSCIENTOS SETENTA Y NUEVE MILLONES OCHOCIENTOS SESENTA Y CUATRO MIL DOSCIENTOS PESOS ($279.864.200,00 M/CTE.)
RUBRO Y CDP	**2.3.2.01.01.001.03.02-24-2402-2402112202600000009852 53211($279.864.200)** **CDP: 2026000314 De Fecha 30/03/2026**
ALINEACIÓN PLAN DE DESARROLLO	PLAN DE DESARROLLO MELGAR BIENESTAR Y DESARROLLO PARA TODOS PILAR 3 MELGAR SE MUEVE SECTOR:TRANSPORTE PROGRAMA: MEJORANDO LA MOVILIDAD PARA MELGAR PRODUCTO: VÍA TERCIARIA CON MANTENIMIENTO PERIÓDICO O RUTINARIO. INDICADOR: VÍA TERCIARIA CON MANTENIMIENTO.
VIABILIZACIÓN DEL PROYECTO	MEJORAMIENTO DE LA RED VIAL PARA LA INTEGRACION Y DESARROLLO SOCIOECONOMICO DE LOS CIUDADANOS DEL MUNICIPIO DE MELGAR, TOLIMA BPIN 202600000009852 - PIIP
PLAN ANUAL DE ADQUISICIONES	En atención a lo establecido en la normativa vigente, esta contratación se encuentra incluida en el Plan Anual de Adquisiciones.
La secretaria de infraestructura y desarrollo físico procede a realizar el análisis del sector y los estudios previos en atención a lo establecido en a la normativa vigente.	

1. INTRODUCCIÓN

El municipio de Melgar situado en el departamento del Tolima, se caracteriza por una compleja y extensa red vial que actúa como el sistema circulatorio que conecta su casco urbano con una diversa zona rural. Esta infraestructura es el pilar fundamental para el desarrollo de múltiples comunidades y veredas, las cuales dependen directamente de la operatividad de sus caminos para llevar a cabo actividades esenciales en los ámbitos económico, social y productivo. No obstante, en la actualidad, la malla vial del municipio atraviesa un estado de deterioro crítico y multifactorial. Esta degradación es el resultado directo de la combinación entre un tránsito vehicular de alta intensidad, propio de la dinámica comercial y turística de la zona, las condiciones climáticas rigurosas de la región y una limitada capacidad de ejecución en planes de mantenimiento preventivo durante los últimos periodos.

Ante este panorama, resulta imperativo para la administración municipal fortalecer las líneas de acción orientadas a la conservación y rehabilitación de la infraestructura vial. El presente proyecto surge como respuesta técnica a esta necesidad, planteando la contratación del servicio de alquiler de maquinaria amarilla y equipos complementarios de alta eficiencia, tales como la mezcladora, el vibrador a gasolina y la cortadora eléctrica de pavimentos. Estas herramientas permitirán abordar de manera integral labores especializadas de perfilado, conformación, compactación y cuneteo, además de la recuperación de la capa de rodadura en diversos tramos que han sido priorizados por su nivel de importancia estratégica y su estado de vulnerabilidad.

Un aspecto diferenciador de esta iniciativa es que no se concibe como una intervención aislada de la administración, sino que se desarrolla bajo un esquema de gestión compartida. Este modelo promueve la participación de la ciudadanía, integrando a las comunidades de los sectores urbano y rural en un esfuerzo colaborativo de mantenimiento. El objetivo primordial es transformar la realidad de la movilidad en el municipio, garantizando que el acceso a servicios básicos de salud y educación, así como el transporte de productos agrícolas y bienes de consumo, no se vea interrumpido por el mal estado de las vías.

En última instancia, la ejecución de estas actividades representa un compromiso con el fortalecimiento de la conectividad local y un impulso directo a la economía rural. Al mejorar la transitabilidad, se eleva

sustancialmente la calidad de vida de los habitantes de Melgar, asegurando que el desarrollo territorial sea equitativo y sostenible. Todo lo anterior se enmarca estrictamente en los lineamientos establecidos por el Plan de Desarrollo Municipal y las políticas de infraestructura que buscan consolidar a Melgar como un territorio competitivo, conectado y socialmente integrado.

2. OBJETO CONTRACTUAL

ALQUILER DE MAQUINARIA PARA LA EJECUCION DE LOS COVENIOS SOLIDARIOS CON LAS JUNTAS DE ACCIÓN COMUNAL DEL SECTOR URBANO Y RURAL DEL MUNICIPIO DE MELGAR, TOLIMA

3. ASPECTOS GENERALES

La secretaria de infraestructura y desarrollo físico del Municipio de Melgar analiza los aspectos generales que orientan la movilidad y el desarrollo del mercado de alquiler de maquinaria que son esenciales en el proceso de contratación, y en relación directa con el objeto contractual. De ello que identifica los siguientes aspectos:

a. Marco Económico

1. Productos incluidos dentro del sector

El objeto contractual se enmarca en el sector de servicios de alquiler de equipo para construcción e ingeniería civil. Los productos específicos relacionados son:

- Maquinaria Amarilla: Motoniveladoras, retroexcavadoras, vibrocompactadores de rodillo y volquetas.
- Equipos Menores: Rana, mezcladora y cortadora de pavimento eléctrica o a gasolina.
- Servicios Asociados: Operación técnica de los equipos, suministro de combustible, mantenimiento preventivo y transporte de maquinaria.

2. Agentes que componen el sector

- Oferentes: Empresas contratistas de obra civil, casas de alquiler de maquinaria y propietarios independientes de equipo pesado.
- Demandantes: Alcaldía de Melgar, Juntas de Acción Comunal y empresas constructoras privadas.
- Reguladores: Ministerio de Transporte (RUNT), Ministerio de Minas y Energía (control de combustibles) y organismos de tránsito local.

3. Gremios y asociaciones

Dentro del contexto colombiano y regional, destacan:

- Cámara Colombiana de la Infraestructura (CCI): Representa a las empresas de ingeniería y proveedores de maquinaria.
- ASOMAQ: Asociación Nacional de Propietarios de Maquinaria Pesada.
- FENALCO: Capítulo de maquinaria y equipos, que agrupa comercializadores y arrendadores.

4. Cifras consolidadas y totales de ventas

A nivel nacional, el sector de alquiler de maquinaria ha mostrado una recuperación sostenida. Según reportes sectoriales, el mercado de "Rentals" aporta un porcentaje significativo al PIB de la construcción. En el departamento del Tolima, la demanda de estos servicios está impulsada por el mantenimiento de vías terciarias, con un volumen de contratación pública anual que asciende a varios miles de millones de pesos, distribuidos en múltiples procesos de mínima y menor cuantía.

- Participación en el PIB: El sector de la construcción en Colombia representa aproximadamente el 4.3% del PIB nacional. Dentro de este, el rubro de obras civiles mostró un crecimiento destacado del 13.1% al tercer trimestre de 2025, superando ampliamente a las edificaciones.
- Mercado de Alquiler (Rentals): El modelo de *renting* y alquiler de maquinaria amarilla ha crecido un 88% en los últimos dos años. Las empresas optan por este modelo porque permite un ahorro de hasta el 35% en gastos operacionales frente a la compra de equipos propios.
-

Inversión en Tolima: En el departamento, la contratación pública para mantenimiento vial y maquinaria registra procesos frecuentes con cuantías que oscilan entre los $110 millones y los $6,800 millones de pesos, evidenciando una dinámica de inversión pública constante en infraestructura.
Transformaciones Económicas y Variables de Impacto

- Inflación: Cerró el año 2025 en un 5.10%, lo que implica una estabilización de los precios de los insumos operativos tras los picos de años anteriores.
- Salario Mínimo (SMMLV): Para 2025, el incremento fue del 9.54%, lo cual impacta directamente el costo de la mano de obra calificada (operadores de maquinaria).
- Tasa de Cambio (TRM): El dólar se proyecta con una estabilidad relativa alrededor de los $4,350 COP. Esto es crítico, ya que el 90% de los repuestos y lubricantes de la maquinaria amarilla son importados.

- Tasas de Interés: La reducción gradual de las tasas por parte del Banco de la República (proyectadas hacia el 7.75% para finales de 2025) facilita que los proveedores locales de Melgar renueven sus flotas.

Cadena de Producción y Suministro

Eslabón	Descripción Técnica	Impacto en el Precio
Insumos	ACPM, lubricantes, cuchillas de acero y llantas.	Alto: Sujeto a precios internacionales y política de combustibles.
Mantenimiento	Servicios técnico preventivo y correctivo de motores e hidráulicos.	Medio: Depende de la disponibilidad de mano de obra técnica en la región.
Operación	Horas de trabajo efectivas de operarios certificados.	Fijo: Indexado al incremento del salario mínimo legal.
Logística	Traslado en cama-baja desde el parqueadero a las veredas de Melgar.	Variable: Depende de la distancia y estado de los accesos rurales.

Dinámica de Importaciones y Legalidad:

Dado que Colombia no fabrica maquinaria pesada, el 100% de los equipos (Caterpillar, JCB, Case, etc.) son importados.

- Control de Propiedad: Para los convenios solidarios, es fundamental verificar el manifiesto de importación y la inscripción en el RUNT para evitar el uso de maquinaria proveniente del contrabando o vinculada a actividades ilícitas (minería ilegal), lo cual es un riesgo latente en el sector.

5. Panorama de ventas, crecimiento e inversión

El sector presenta un panorama de crecimiento moderado. La inversión estatal en vías terciarias y la implementación de la política de "Caminos Comunitarios para la Paz" han incrementado la demanda de alquiler de equipos. Sin embargo, la inversión privada en renovación de flota es cautelosa debido a las altas tasas de interés para la adquisición de maquinaria nueva.

6. Transformaciones económicas y variables de impacto

Inflación:
La inflación en Colombia cerró el año 2025 con una variación anual del 5.10%, reflejando una tendencia a la baja en los últimos tres años, pero manteniéndose por encima de la meta del Banco de la República (cercana al 3%). Se espera que el indicador continúe su senda decreciente durante el 2026, proyectándose entre 3.6% y 4.4%.

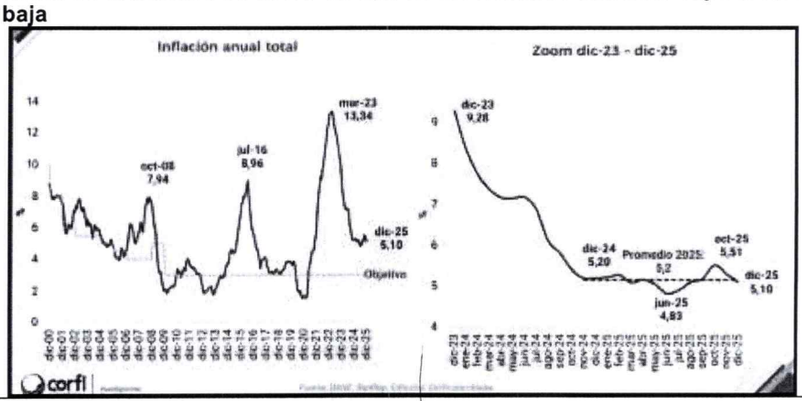
- Cierre 2025: El IPC se ubicó en 5.10%, superior al 1.61% registrado en 2020 pero mostrando un descenso constante tras el pico de años anteriores.
- Contexto: Aunque la inflación ha bajado, ha mantenido presiones en los últimos meses del año, especialmente afectada por el costo de vida y ajustes en el salario mínimo.
- Proyecciones 2026:

Las proyecciones indican una reducción continua de la inflación hacia el próximo año, buscando acercarse a la meta del banco central

- Comparación regional: Colombia cerró el 2025 con una inflación superior a la de pares regionales como Brasil, México, Chile y Perú.

Para el inicio de 2026, la inflación mantiene su impacto en el costo de vida de los hogares, con analistas monitoreando la política monetaria del Banco de la República para controlar el alza de precios.

La inflación mensual de diciembre se ubicó en 0,27%. En términos anuales, cayó a 5,10%, acumulando dos meses a la baja



Salario Mínimo Mensual Legal Vigente:

El salario mínimo legal mensual (SMMLV) para 2026 se fijó en $1.750.905 y el auxilio de transporte 2026 en $249.095, para un total mensual de $2.000.000. Ambas medidas rigen a partir del 1° de enero de 2026 y quedaron oficializadas mediante los Decretos 1469 y 1470 del 29 de diciembre de 2025.

Concepto	2025	2026	Norma 2026
Salario mínimo (SMMLV)	$1.423.500	**$1.750.905**	Decreto 1469 de 2025
Auxilio de transporte	$200.000	**$249.095**	Decreto 1470 de 2025
Total mensual (SMMLV + auxilio)	$1.623.500	**$2.000.000**	(cálculo aritmético)

Tasa de cambio

Para 2026, las proyecciones indican una relativa estabilidad del dólar en Colombia, con un promedio esperado entre $3.650 y $3.850, consolidando la apreciación del peso observada a inicios de año. Analistas proyectan el cierre de 2026 cerca de los $3.830, mientras que el inicio de año mostró valores mínimos cercanos a los $3.610-$3.622.

Estadísticas y Proyecciones Tasa de Cambio (USD/COP) 2026:

- Inicio de año (Enero/Febrero 2026): El dólar comenzó con tendencia a la baja, situándose en rangos de $3.600 a $3.750.
- Proyecciones de cierre 2026: Analistas de Fedesarrollo estiman un valor de cierre de $3.830.
- Promedio proyectado: Equipos de análisis como Credicorp y Alianza Valores prevén un promedio entre $3.800 y $3.850 para el año.
- Contexto: Tras un 2025 de alta apreciación del peso, la moneda colombiana se ha mantenido fuerte al iniciar el 2026, con el dólar llegando a tocar mínimos no vistos desde 2021.



Índice de precios al consumidor:

El DANE confirmó que el Índice de Precios al Consumidor (IPC) cerró 2025 con una variación acumulada del 5,10%, cifra oficial utilizada para el ajuste de arriendos, servicios públicos, peajes y matrículas en Colombia durante 2026. Aunque se esperaba un descenso, analistas proyectan que la inflación podría retomar sendas alcistas en 2026, con proyecciones que rondan el 6,4%.

Estadísticas Principales IPC 2026 (Basado en el cierre 2025):

- Inflación Cierre 2025 (Base para 2026): 5,10%.
- Variación Mensual Diciembre 2025: 0,27%.

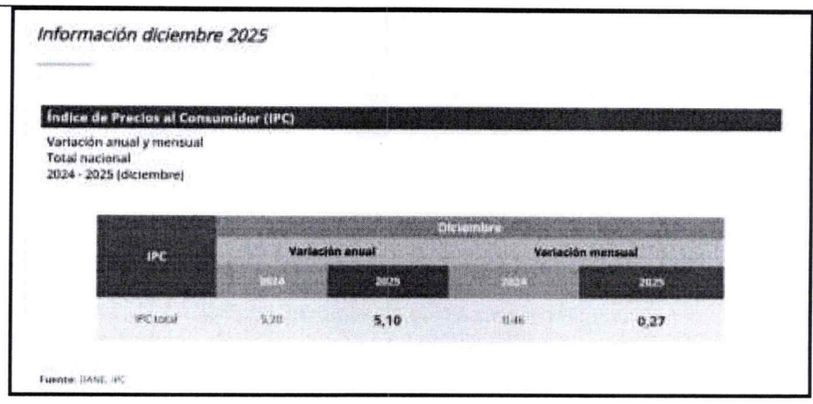
Impacto Legal: Tope máximo para el aumento de arriendos de vivienda urbana, peajes y matrículas educativas durante 2026.

Contexto y Proyecciones:

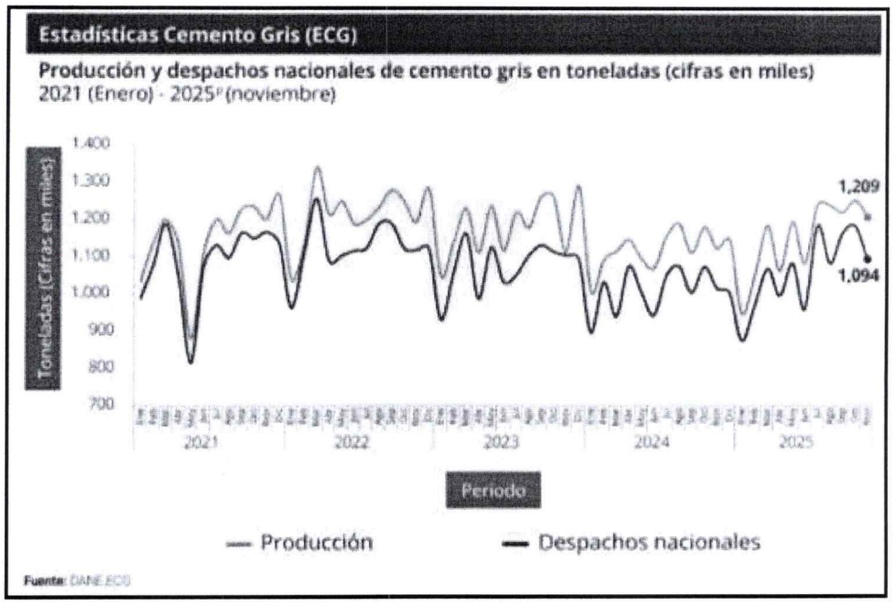
Proyecciones de Inflación 2026: El Banco de la República elevó las proyecciones de la inflación para 2026 a un 6,4%, con un panorama que sigue mostrando presiones en los costos.

Salario Mínimo 2026: Aumentó un 23% para 2026, estableciéndose en $1.750.905, sin incluir el auxilio de transporte.

Desaceleración/Aceleración: Tras un cierre en 5,10% a finales de 2025, el inicio de 2026 muestra un comportamiento de precios influenciado por la indexación de contratos.



Otros



7. Materias primas y variaciones de precios:

Las variaciones de precios en este contrato dependen de:

- Combustibles y Lubricantes: Representan entre el 30% y 40% del costo operativo.
- Acero y Desgaste: El costo de cuchillas para motoniveladoras y picas de excavación depende del precio internacional del acero.
- Llantas y Rodamientos: Insumos de alta rotación sujetos a variación de importación.

8. Dinámica de importaciones, exportaciones y contrabando

- Importación: Colombia es un importador neto de maquinaria amarilla (Caterpillar, Komatsu, Case, etc.). La antigüedad de la maquinaria permitida para importar está regulada para evitar el ingreso de chatarra tecnológica.
- Contrabando: Existe un riesgo en el sector relacionado con el ingreso de maquinaria sin la debida nacionalización o el uso de maquinaria para actividades ilícita. Por ello, para este contrato es vital exigir el manifiesto de importación y documentos de propiedad legal que aseguren la trazabilidad del equipo.

b. Marco Técnico

1. Cambios Tecnológicos y Novedad del Mercado

La industria de maquinaria pesada ha evolucionado hacia la eficiencia energética y la telemetría. Para el municipio de Melgar, la incorporación de equipos con estas tecnologías representa un ahorro significativo:

- Sistemas de Control de Emisiones (Motores Tier 4/V): Las nuevas tendencias apuntan a motores que reducen el consumo de ACPM hasta en un 15%, lo cual es crítico dado el aumento constante de los combustibles.

- Telemetría y Monitoreo Satelital (GPS): Más allá de la obligación legal (Decreto 723 de 2014), el uso de sistemas como *CareTrack* o *Product Link* permite monitorear en tiempo real las horas trabajadas, evitando el cobro de horas inactivas y optimizando los ciclos de trabajo en las veredas.
- Automatización de Nivelación: Las motoniveladoras modernas cuentan con sensores de pendiente que aseguran que el "cuneteo" y el perfilado tengan la inclinación exacta para el drenaje de aguas lluvias, factor vital en el clima de Melgar para evitar que la vía se deteriore rápidamente.

2. Ampliación de la Oferta de Servicios

El mercado ya no solo ofrece la máquina, sino soluciones integrales de "Full Service Rental". Esto incluye:

- Equipos de respaldo: Disponibilidad de una máquina de reemplazo en menos de 24 horas en caso de falla mecánica, garantizando que el convenio solidario no se detenga.
- Operadores Multitarea: Personal certificado no solo en manejo, sino en mantenimiento básico de primer nivel, lo que reduce los tiempos muertos por ajustes menores en campo.
- Equipos Compactos: Mayor oferta de minicargadores con accesorios específicos para zonas rurales de difícil acceso donde la maquinaria grande no puede maniobrar.

3. Especificaciones Técnicas de Calidad

Para garantizar que el alquiler cumpla con los estándares de durabilidad exigidos en el Plan de Desarrollo, se definen los siguientes criterios:

- Vida Útil y Modelo: Se recomienda maquinaria con una antigüedad no mayor a 10 años o 10,000 horas de uso para minimizar fallas mecánicas catastróficas.
- Certificaciones de Operatividad: Cada equipo debe contar con un certificado de inspección técnico-mecánica vigente, emitido por un ingeniero mecánico o entidad competente.

4. Condiciones de Entrega y Tiempos Logísticos

Dado que los convenios solidarios dependen de la movilización comunitaria, los tiempos de respuesta son esenciales:

- Transporte (Movilización y Desmovilización): Se debe prever un tiempo de entrega de máximo 48 horas tras la firma del acta de inicio o la orden de servicio. El uso de cama-bajas propias por parte del proveedor reduce este tiempo.
- Suministro de Insumos: El proveedor debe garantizar una cadena de suministro de combustible y lubricantes en el sitio de obra para evitar que la maquinaria se desplace fuera del área de trabajo, optimizando el tiempo efectivo de motor.
- Tiempos de Reparación: Se establece un máximo de 8 horas para reparaciones menores en sitio. Si el daño supera este tiempo, la reposición del equipo es la tendencia actual para no afectar el cronograma de la comunidad.

c. Marco Regulatorio o legal

1. Legislación del Mercado de Bienes y Servicios

El servicio de alquiler de maquinaria pesada y equipos menores está regido por normas que garantizan la transparencia y la legalidad de la propiedad:

- Estatuto General de Contratación Pública (Ley 80 de 1993 y Ley 1150 de 2007): Regula la selección del proveedor, ya sea por licitación, selección abreviada o mínima cuantía, garantizando la libre concurrencia.
- Decreto 1082 de 2015: Reglamenta el sector administrativo de Planeación Nacional, estableciendo las pautas para la elaboración de pliegos de condiciones y estudios previos.
- Código de Comercio: Regula el contrato de arrendamiento de bienes muebles (maquinaria) en sus aspectos comerciales y de obligaciones entre las partes.

2. Regulación Legal Vigente y Modificaciones Recientes

El sector ha experimentado ajustes estrictos en control y vigilancia para evitar el uso ilícito de maquinaria:

- Control de Maquinaria Amarilla (Decreto 723 de 2014): Es la norma técnica más importante para el proveedor. Exige:
  - Registro obligatorio en el RUNT.
  - Instalación y operatividad de un dispositivo de seguimiento GPS permanente.
  - Guías de movilización para el traslado de los equipos.
- Regulación de Precios y Mercado:
  - Resoluciones del Ministerio de Minas y Energía: Regulan el precio del ACPM (combustible), el cual ha tenido ajustes significativos en 2025 y 2026. Los contratos de alquiler deben prever fórmulas de ajuste si el combustible está incluido.

- Normativa Ambiental:
  - Ley 99 de 1993: Exige que la maquinaria cumpla con estándares de emisión de gases y manejo de residuos peligrosos (aceites y filtros usados).
  - Resolución 2254 de 2017: Adopta la norma de calidad del aire, obligando a los proveedores a certificar el estado técnico-mecánico de los motores diésel.
- Normativa Tributaria:
  - Ley 2277 de 2022 (Reforma Tributaria): Establece las retenciones aplicables a servicios de ingeniería y alquiler.
  - Acuerdos Municipales de Melgar: Regulan la retención del impuesto de Industria y Comercio (ICA) y las estampillas locales (Pro-Cultura, Pro-Anciano) aplicables al pago del contrato.

3. Normas Técnicas y Autoridades de Vigilancia

El sector se alinea con estándares internacionales para garantizar la seguridad operativa:

- Normas Técnicas Colombianas (NTC):
  - NTC 5378: Requisitos de seguridad para maquinaria de movimiento de tierras.
  - NTC-ISO 45001: Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, vital para la protección de los operarios en los tramos viales.
- Normas Internacionales:

Estándares Tier 3 / Tier 4 (EPA): Normas sobre la tecnología de los motores para la reducción

Municipal:

El contratista cancelará, si aplica, para la legalización del contrato el valor correspondiente a los impuestos, tasas y contribuciones y, descuentos de carácter municipal, de conformidad con lo establecido el estatuto tributario del municipio:

• ESTAMPILLA PRO-CULTURA: será del 1% para los contratos y sus adiciones que se encuentren de acuerdo con el siguiente rango: cuya cuantía sea igual o inferior a 2502 UVT antes de IVA y, será del 2 % cuya cuantía exceda los 2502 UVT antes de IVA si no se encuentran dentro de las exenciones señaladas en el artículo 266 del Acuerdo Municipal Nº. 011 de 2021.
De conformidad numeral 2 del artículo 266 del Acuerdo Municipal Nº. 011 de 2021, se encuentran exentos los Contratos de prestación de servicios con personas naturales cuya cuantía no supere los 825 UVT.
• ESTAMPILLA PARA EL BIENESTAR DEL ADULTO MAYOR, será del 4% sobre una base gravable del 100% del valor del contrato y sus adiciones, sino se encuentran dentro de las exenciones señaladas en el artículo 272 del Acuerdo Municipal Nº. 011 de 2021.De conformidad numeral 2 del artículo 272 del Acuerdo Municipal Nº. 011 de 2021, se encuentran exentos los Contratos de prestación de servicios prestación de servicios con personas naturales cuya cuantía no supere los 825 UVT.
• CONTRIBUCIÓN ESPECIAL PARA EL DEPORTE: será del 2.5% para los contratos y sus adiciones que no se encuentren dentro de las exenciones señaladas en el artículo 283 parágrafo 1° del Acuerdo Municipal Nº. 011 de 2021.
De conformidad parágrafo 1° del artículo 283 del Acuerdo Municipal Nº. 011 de 2021, se encuentran exentos los convenios y contratos de condiciones uniformes de los servicios públicos domiciliarios, de prestación de servicios suscritos con personas naturales, educativos y los que tienen que ver con el refinanciamiento y el servicio de la deuda pública.
•ESTAMPILLA PARA LA JUSTICIA FAMILIAR: la tarifa es del 2% del valor del pago anticipado si lo hubiere, y de cada cuenta que se le pague al contratista, la base gravable es el valor bruto de los contratos, entendido como el valor a girar en cada orden de pago o anticipo sin incluir el impuesto al valor agregado IVA.
De conformidad con el Acuerdo Municipal 010 de 2023.

9. Normativa Sobre Protección De Datos Y Ciberseguridad:

La normativa clave incluye la Ley 1581 de 2012 (protección de datos personales), el Decreto 1377 de 2013 y el Decreto 338 de 2022 (seguridad digital). Para la venta de materiales de construcción y ferretería, es obligatorio obtener consentimiento previo para tratar datos de clientes, implementar medidas de seguridad, y proteger los sistemas de información de los riesgos cibernéticos.

Normativa de Protección de Datos (Habeas Data)

- **Ley 1581 de 2012:** Garantiza el derecho de personas a conocer, actualizar y rectificar la información personal recopilada en bases de datos.
- **Finalidad:** Todo tratamiento de datos debe cumplir con una finalidad informada y consentida por clientes o proveedores de materiales.
- **Principios:** Seguridad, confidencialidad, y uso restringido de la información personal de clientes y proveedores.
- **Seguridad:** Las empresas deben implementar medidas técnicas para evitar la pérdida o uso no autorizado de los registros.

Ciberseguridad y Seguridad Digital

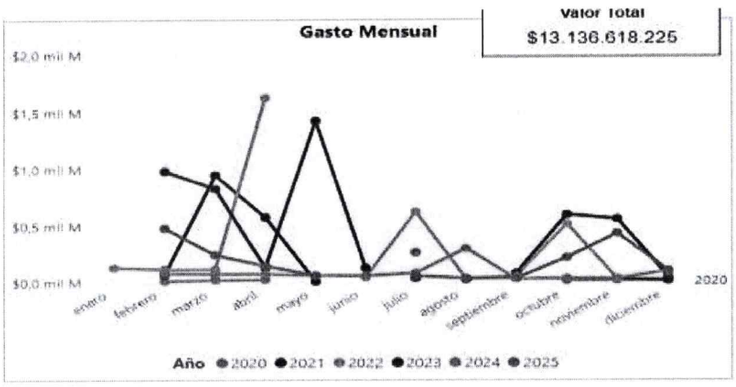
- **Decreto 338 de 2022:** Establece lineamientos para la gobernanza de la seguridad digital y la gestión de riesgos cibernéticos en el país.
- **Ley 1273 de 2009:** Modifica el Código Penal e incluye penas para delitos informáticos que afecten sistemas de información y datos.
- **Normas de Seguridad (ISO/IEC 27001):** Recomendable para establecer, implementar, mantener y mejorar la seguridad de la información.

Acciones para la Cantera y Ferretería

- **Consentimiento:** Solicitar autorización expresa al tratar datos para cotizaciones, despachos o facturación.
- **Resguardo:** Proteger datos financieros y personales de clientes de la ferretería contra fraudes o accesos no autorizados.
- **Protección del Sistema:** Asegurar redes y equipos utilizados para transacciones, evitando incidentes de seguridad digital.

4. ANALISIS DE OFERTA

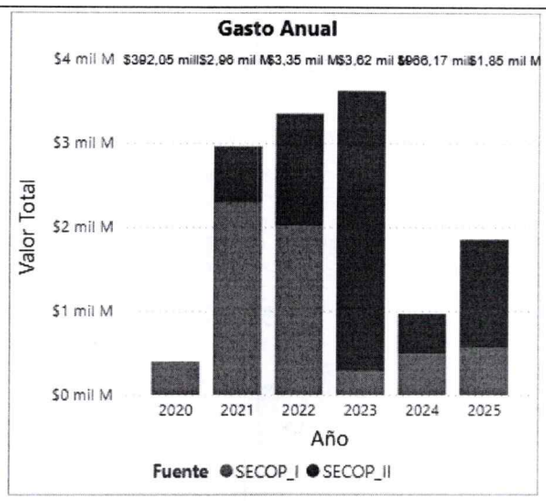
Es el proceso de caracterización cuyo objetivo es entender las variables que impactan los sectores a los que pertenecen las categorías a evaluar a nivel departamental. Acorde a esto, el propósito de la herramienta de análisis de oferta es: cómo ha sido la compra de una categoría a lo largo de los años y dentro de las plataformas transaccionales de la ANCP-CCE (SECOP I, SECOP II y TVEC), qué oferentes existen para esa categoría, qué características tienen y de donde son, bajo qué modalidad de contratación contratan y cuáles entidades han realizado contratos para esa categoría. De esta manera, se tendrá un panorama amplio y completo de qué sucede en el mercado.



Este gráfico de Gasto Mensual, que detalla la evolución de los gastos a lo largo de los meses para varios años (de 2020 a 2025). El valor total acumulado que se muestra es de $13.136.618.225.

- 2022 (Naranja): Presenta un pico masivo en abril, superando los $1,5 mil M (millones), siendo uno de los puntos más altos de todo el histórico. También muestra un repunte importante en julio y octubre.
- 2023 (Morado oscuro): Es el año con mayor inestabilidad. Tiene un pico muy alto en mayo (cercano a $1,5 mil M) y otro inicio de año elevado en febrero, pero luego cae drásticamente hacia el final del año.
- 2021 (Azul oscuro): Muestra picos moderados en marzo, octubre y noviembre, manteniéndose por debajo de los $1,0 mil M.
- 2024 (Rosa) y 2020 (Celeste): Son los años más estables y bajos. El gasto se mantiene casi plano cerca de la base de la gráfica, lo que sugiere un control de costos mucho más estricto o una actividad operativa menor en esos periodos.
- 2025 (Morado claro): Muestra un inicio de año con gasto moderado en febrero, una caída y un repunte hacia noviembre.
- La mayor parte de los picos de gasto ocurren entre febrero y mayo. Esto podría indicar pagos anuales, renovaciones de contratos o inversiones fuertes al inicio del año fiscal.
- Cierre de Año: Se observa una tendencia al alza recurrente en octubre y noviembre para varios años (2021, 2022, 2025), seguida de una caída generalizada en diciembre.

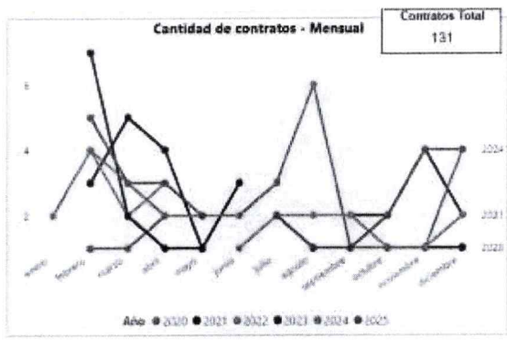
La contratación de maquinaria pesada muestra una gestión administrativa eficiente que prefiere contratos de gran escala con pocos proveedores especializados bajo modalidades que fomentan la competencia. El incremento del gasto en años recientes sugiere una intensificación de la obra pública civil.



El análisis de la gráfica de Gasto Anual revela una evolución clara en la gestión de recursos y en la adopción de plataformas de contratación electrónica para proyectos de infraestructura:

- (2020-2023): Se observa un incremento constante del presupuesto ejecutado, pasando de $392,05 millones en 2020 a un máximo histórico de $3,62 mil M en 2023.
- 2024: Existe una reducción significativa del gasto en este periodo, cayendo a $966,17 millones.
- 2025: El año actual muestra una reactivación de la inversión, reportando hasta la fecha un valor de $1,85 mil M, lo que supera el total del año anterior.
- (2021-2022): Durante estos años, la mayor parte de la contratación (barras azul claro) se realizó a través de la plataforma tradicional de solo publicidad.
- (2023-2025): A partir de 2023, la plataforma transaccional SECOP II (barras azul oscuro) se convierte en el estándar principal, representando casi la totalidad del gasto en los últimos tres años.
- La inversión ha priorizado modalidades competitivas, donde el 98% de los recursos ($5,73 mil M) se han gestionado mediante Selección Abreviada y Licitación Pública para garantizar la transparencia.

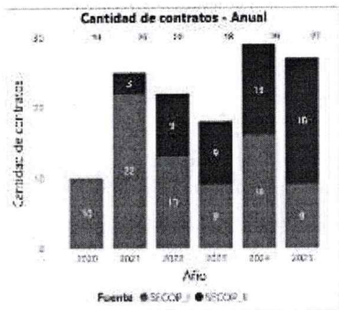
La gestión actual (2025) muestra una fuerte dependencia de SECOP II, lo que facilita la trazabilidad de los 11 contratos activos de construcción pesada analizados previamente. El repunte en 2025 sugiere que la entidad ha priorizado la finalización de frentes de obra críticos y la planeación de nuevos tramos en pavimento rígido.



Este gráfico de titulado "Cantidad de contratos - Mensual", que detalla la actividad de contratación desde el año 2020 hasta el 2025. El volumen histórico registrado es de 131 contratos en total.

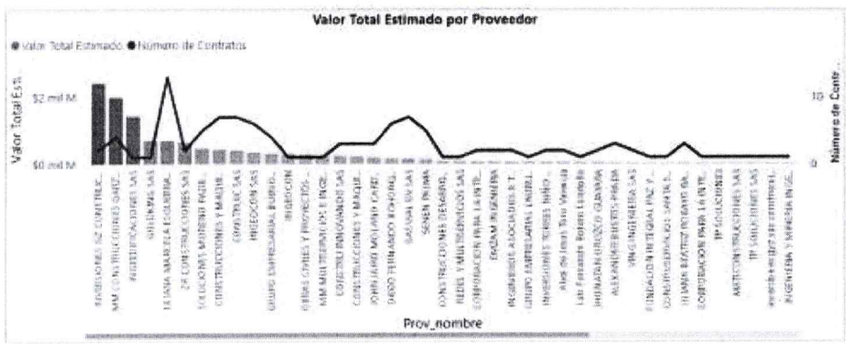
- 2023 (Morado oscuro): Registra el pico máximo de contratación en un solo mes, alcanzando 7 contratos en febrero. Sin embargo, su actividad decae drásticamente después de junio.
- 2024 (Rosa): Presenta un comportamiento muy dinámico con un pico importante de 6 contratos en agosto y un repunte final de 4 contratos en diciembre.
- 2025 (Morado claro): Inicia con fuerza en febrero (5 contratos) y mantiene una actividad moderada de 2 a 4 contratos en el último trimestre del año.

- 2021 (Azul oscuro): Muestra su mayor actividad al inicio del año, con un pico de 5 contratos en marzo.
- 2020 (Celeste): Es el año con menor volumen visible, manteniéndose en niveles mínimos (1 o 2 contratos) entre febrero y abril.
- En varios años (2023, 2024, 2025), febrero se consolida como un mes de alta generación de contratos.
- Durante los meses de mayo a julio, la mayoría de los años tienden a estabilizarse en niveles bajos (1 a 3 contratos).
- A diferencia del gráfico de gastos, la cantidad de contratos en diciembre es inconsistente; mientras en 2024 sube, en otros años como 2023 y 2021 se mantiene en el mínimo.



Este gráfico de barras apiladas que detalla la cantidad de contratos anuales entre los años 2020 y 2025, desglosados por la fuente de plataforma de contratación (SECOP I y SECOP II).
El gráfico muestra una tendencia general al crecimiento en la actividad contractual, pasando de un punto inicial bajo en 2020 a picos significativos en los últimos dos años:

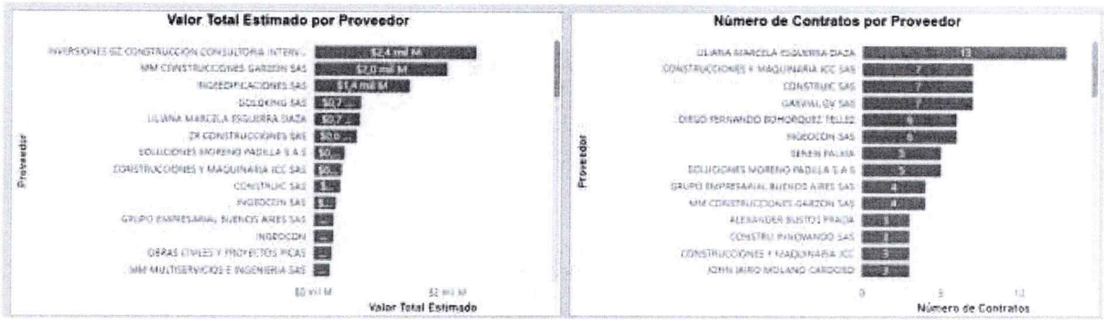
- Año con mayor actividad: 2024, con un total de 29 contratos.
- Año con menor actividad: 2020, con solo 10 contratos (posiblemente afectado por la pandemia).
- Cierre 2025: Se mantiene una cifra alta con 27 contratos.
- 2020-2021): Al inicio, el 100% de la contratación (2020) se realizaba por SECOP I. En 2021, aunque SECOP II aparece, SECOP I seguía siendo predominante con 22 de los 25 contratos.
- En el año 2023 se observa una paridad exacta, con 9 contratos en cada plataforma.
- (2025): Actualmente, la tendencia se ha invertido totalmente. En 2025, el 66% de los contratos (18 de 27) se gestionan a través de SECOP II, lo que indica una modernización en los procesos de selección.



- Existe un incremento notable en la actividad contractual, pasando de 10 contratos en 2020 a un pico de 29 en 2024. En lo que va de 2025, se registran 27 contratos.
- Volumen Acumulado: En los últimos 6 años, la entidad ha gestionado un total de 131 contratos, lo que demuestra una experiencia sólida en la ejecución de procesos.
- Inversiones GZ Construcciones: Es el líder en valor total estimado, superando los $2 mil millones con solo 2 contratos.
- MM Construcciones Garzón: Segundo lugar en valor estimado, con un volumen de 4 contratos.
- Liliana Marcela Esguerra: Aunque no lidera en valor total, es la contratista con el mayor número de

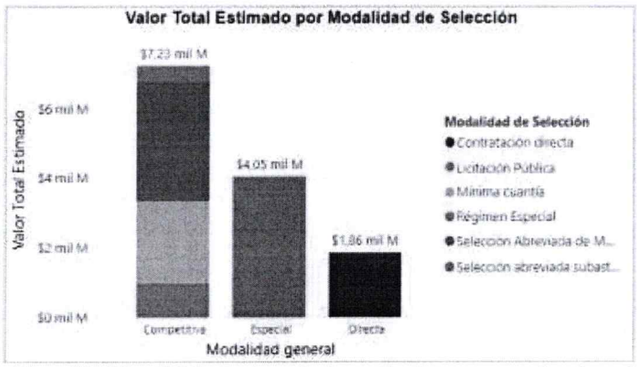
contratos adjudicados (13). Esto sugiere una alta especialización o frecuencia en servicios específicos.

- Pluralidad de Oferentes : Se observa una base amplia de más de 35 proveedores distintos. Esto es positivo para tu proceso de alquiler de maquinaria, ya que indica un mercado competitivo donde participan tanto grandes empresas (por valor) como contratistas recurrentes (por número de contratos).



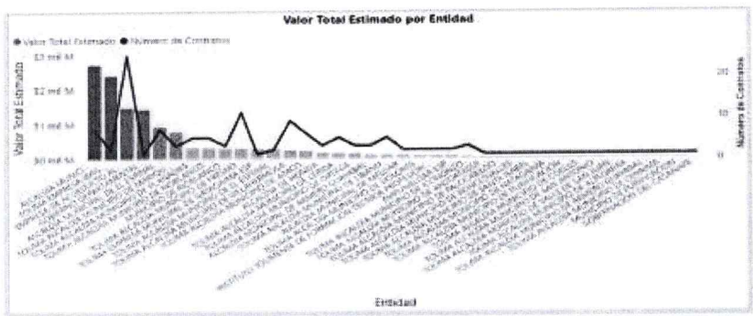
El análisis del Valor Total Estimado y el Número de Contratos permite identificar a los actores clave del mercado.

- Líderes por Cuantía: Inversiones GZ Construcciones lidera el valor estimado con $2,4 mil millones.
- MM Construcciones Garzón SAS le sigue con un valor de $2,0 mil millones.
- Líderes por Recurrencia: Liliana Marcela Esguerra Daza es la contratista con mayor frecuencia, acumulando 13 contratos.
- Otros proveedores recurrentes incluyen a Construcciones y Maquinaria JCC SAS, Construic SAS y Gasvial GV SAS, cada uno con 7 contratos.



- Modalidad Competitiva ($7,23 mil M): Es la más importante, representando más del 55% del valor total. Es una buena señal de transparencia, ya que implica procesos donde varios proponentes pueden participar.
- Régimen Especial ($4,05 mil M): Ocupa el segundo lugar. Esta modalidad suele ser usada por empresas industriales y comerciales del Estado (como el IBAL, que vimos en la gráfica anterior) o para contratos específicos de salud y educación que no siguen la Ley 80 estándar.
- Contratación Directa ($1,86 mil M): Es la menor de las tres categorías. Se usa típicamente para prestación de servicios profesionales o urgencias manifiestas.
- Selección Abreviada: Es el componente más grande dentro de lo competitivo. Esto indica que se priorizan procesos más ágiles que la licitación pública tradicional, probablemente para la compra de bienes y servicios de características técnicas uniformes.
- Mínima Cuantía: Tiene un peso visual significativo. Esto sugiere un volumen altísimo de contratos pequeños, lo cual coincide con lo que vimos en la gráfica anterior sobre la gran cantidad de municipios con poca inversión.
- Licitación Pública: Curiosamente, es uno de los segmentos más pequeños dentro del bloque competitivo.

Esto significa que los grandes proyectos de infraestructura (que requieren licitación) son la excepción y no la regla



- Esto sugiere que el departamento actúa como un "gran contratista" que atomiza su presupuesto en muchos proyectos pequeños o medianos para llegar a más municipios, a diferencia de Ibagué, que parece concentrar su dinero en pocos proyectos de gran envergadura.
- Las primeras 5 entidades (Ibagué, IBAL, Gobernación, El Espinal y Mariquita) concentran más del 70% del valor total estimado de la muestra.
- A partir del Municipio de Rioblanco (hacia la derecha), vemos una meseta. Decenas de municipios operan con presupuestos mínimos y una cantidad de contratos que tiende a uno (1) o cero (0).
- Existe una brecha de ejecución gigante. Los municipios pequeños parecen tener una capacidad de contratación puramente administrativa o de subsistencia, sin proyectos de inversión significativos reflejados aquí.
- Entidades como Ataco o Natagaima muestran picos en la línea azul que sobresalen por encima de sus barras celestes. Esto significa que manejan muchos contratos, pero de muy bajo valor individual.
- El IBAL (segunda barra) tiene un presupuesto altísimo pero un número de contratos relativamente bajo en comparación con la Gobernación. Esto indica que sus procesos son de alta complejidad técnica y financiera.

Análisis sobre la promoción del acceso de las MiPymes al mercado de Compras Públicas:

De acuerdo con las disposiciones del Decreto 957 de 2019 "Por el cual se adiciona el capítulo 13 al Título 1, de la Parte 2 del Libro 2, del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único del Sector Comercio, Industria y Turismo, y se reglamenta el artículo 2° de la Ley 590 de 2000, modificado por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011." se establecen los criterios de clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Esta nueva clasificación del tamaño empresarial se fundamenta en el criterio único de ingresos por actividades ordinarias de las empresas. Para medir este criterio, el gobierno colombiano emplea la Unidad de Valor Tributario (UVT), que sustituyó el cálculo en salarios mínimos.

Tabla 2 – Rangos para definición del Tamaño Empresarial.

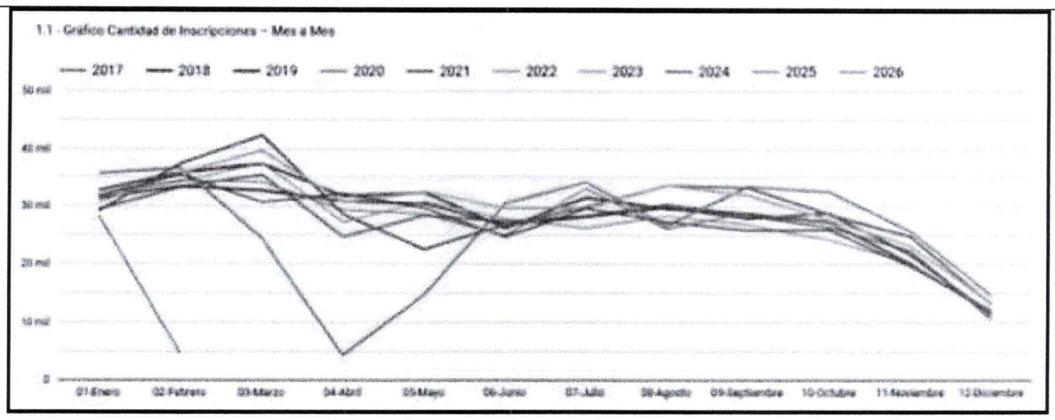
SECTOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Manufacturero	Inferior o igual a 23.563 UVT.	Superior a 23.563 UVT e inferior o igual a 204.995 UVT.	Superior a 204.995 UVT e inferior o igual a 1'736.565 UVT.
Servicios	Inferior o igual a 32.988 UVT.	Superior a 32.988 UVT e inferior o igual a 131.951 UVT.	Superior a 131.951 UVT e inferior o igual a 483.034 UVT.
Comercio	Inferior o igual a 44.769 UVT.	Superior a 44.769 e inferior o igual a 431.196 UVT.	Superior a 431.196 UVT e inferior o igual a 2'160.692 UVT.

Fuente: Colombia Compra Eficiente con base en el Decreto 957 de 2019

Información estadística de la cantidad de trámites de inscripción del Registro Mercantil, con los siguientes filtros:

TIPO DE REGISTRO	Persona Jurídica y Persona Natural, excluyendo ESAL
DEPARTAMENTO	Todos – Colombia
ORGANIZACIÓN JURÍDICA	Todas
TAMAÑO	Pequeña – Mediana – Micro, excluyendo grande
CÁMARA	Todas
AÑO	2017 a 2026

1.1 - Gráfico Cantidad de Inscripciones – Mes a Mes



1.2 - Tabla Cantidad de Inscripciones - Detalle Año y Mes

Mes / Record Count

Año	01-Enero	02-Febrero	03-Marzo	04-Abril	05-Mayo	06-Junio	07-Julio	08-Agosto	09-Septiembre	10-Octubre	Total
2026	28.312	4.836	-	-	-	-	-	-	-	-	33.148
2025	31.983	34.414	34.134	29.346	28.669	24.979	33.105	26.196	28.942	27.228	331.040
2024	31.930	35.397	30.687	32.168	29.678	24.716	29.400	27.379	25.914	25.989	325.309
2023	31.816	34.137	37.566	27.234	30.824	27.848	28.269	28.349	26.866	24.196	326.794
2022	30.614	35.720	39.681	30.144	32.523	29.673	29.639	31.657	31.970	27.714	358.525
Total	312.872	321.083	314.440	239.856	250.302	245.167	270.704	265.538	265.687	248.858	3.043.281

1.3 - Tabla Cantidad de Inscripciones - Detalle Tipo de Registro, Año y Mes

Mes / Total

Tipo de Registro	Año	01-Enero	02-Febrero	03-Marzo	04-Abril	05-Mayo	06-Junio	07-Julio	08-Agosto	09-S	Total
Persona Natural	2026	21.041	3.659	-	-	-	-	-	-		24.700
	2025	28.861	25.521	26.084	22.219	21.138	18.469	24.433	19.422		242.582
	2024	28.617	26.161	22.848	24.493	22.214	18.558	22.898	20.492		238.859
	2023	24.362	25.969	29.325	21.172	23.546	21.066	19.973	21.461		245.514
	2022	23.969	27.712	31.507	24.089	24.735	22.902	23.231	26.251		274.219
	2021	22.652	28.672	33.070	22.042	16.477	20.897	23.085	26.505		268.516
Total		312.872	321.083	314.440	239.856	250.302	245.167	270.704	265.538		3.043.281

1.3 - Tabla Cantidad de Inscripciones - Detalle Tipo de Registro, Año y Mes

Mes / Total

Tipo de Registro	Año	01-Enero	02-Febrero	03-Marzo	04-Abril	05-Mayo	06-Junio	07-Julio	08-Agosto	09-S	Total
Persona Jurídica	2026	7.271	1.177	-	-	-	-	-	-		8.448
	2025	8.102	8.893	8.130	7.127	7.551	6.010	8.672	6.774		88.458
	2024	8.313	9.216	7.839	7.675	7.464	6.108	7.504	6.897		86.650
	2023	7.454	8.228	8.247	6.062	7.276	6.782	6.296	6.698		81.280
	2022	6.645	8.008	8.124	6.685	7.786	6.771	6.408	7.401		84.304
	2021	6.394	8.734	9.292	6.544	6.398	6.286	6.774	7.129		81.758
Total		312.872	321.083	314.440	239.856	250.302	245.167	270.704	265.538		3.043.281

En razón a la cuantía del presupuesto oficial, en virtud de lo establecido en el artículo 5 del Decreto 1860 del 2021, que modifica los artículos 2.2.1.2.4.2.2., 2.2.1.2.4.2.3. y 2.2.1.2.4.2.4. de la Subsección 2 de la Sección 4 del Capítulo 2 del Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1082 de 2015, y teniendo en cuenta que el presente proceso supera los 125.000 dólares americanos, no es susceptible de ser limitado a convocatoria de MIPYMES.

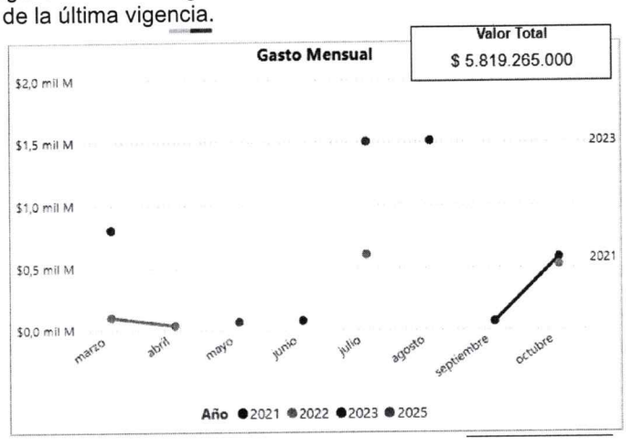
UMBRAL MIPYMES 2026	
US$	125.000
COP$	511.708.497

Acuerdos Marco (AM) y Otros Instrumentos de Agregación de Demanda (IAD):

Los Acuerdos Marco/Instrumentos de Agregación de Demanda son herramientas de agregación dedemanda que permiten a las Entidades adquirir de manera ágil los Bienes y Servicios de Características Técnicas Uniformes[1] y de común utilización. Realizada consulta en el portal web de la agencia de contratación estatal https://www.colombiacompra.gov.co/search/node/acuerdo%20marco, el Municipio deja constancia que revisó y que existe Acuerdo Marco/Instrumentos de Agregación de Demanda que incluye(n) la modalidad de bien(es) o servicio(s) que se requiere(n) contratar por parte la Entidad, pero sus especificaciones técnicas son diferentes, y el Municipio de Melgar necesita unos requisitos técnicos más.

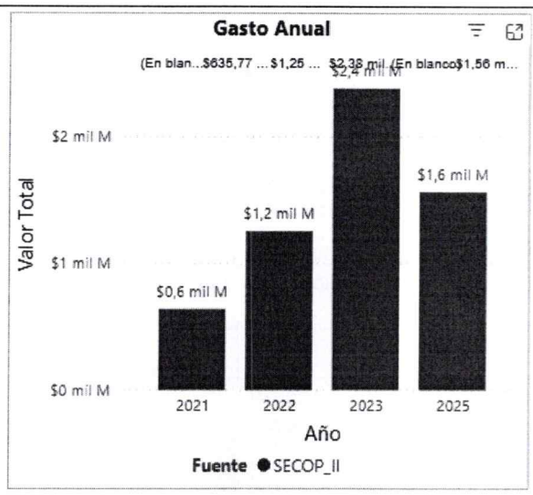
5. **ANALISIS DE LA DEMANDA**

Para dar cumplimiento a los lineamientos de Colombia Compra Eficiente, el presente análisis de la demanda se desarrolló bajo la metodología del Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE), utilizando las herramientas de analítica de datos de SECOP II. Este enfoque permitió transformar el histórico de adquisiciones del Municipio de Melgar en inteligencia estratégica, identificando que el incremento exponencial en el volumen de gestión que alcanzó un pico de 1.383 contratos en 2025 y la concentración del gasto en familias de materiales críticos como Cemento ($0,3 billones), exigen una transición desde la compra operativa tradicional hacia un sistema de entregas bajo demanda. La aplicación del MAE justifica técnicamente la necesidad de implementar una logística de entrega inmediata, mitigando así los riesgos de saturación administrativa y deterioro de materiales detectados en los picos estacionales de la última vigencia.



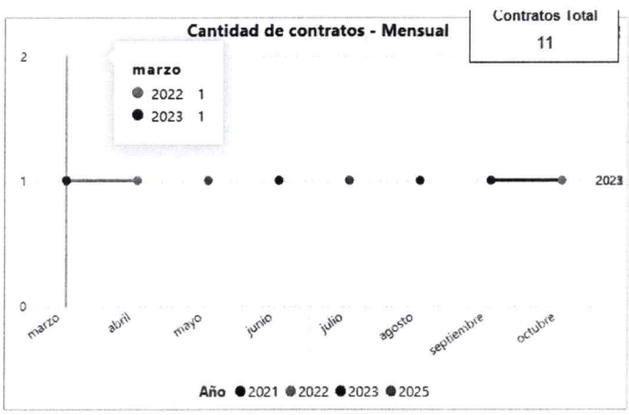
Este gráfico presenta el Gasto Mensual relacionado con el alquiler de maquinaria para los años 2021, 2022, 2023 y una proyección o dato aislado de 2025.

- El recuadro superior indica un gasto total de $ 5.819.265.000 (aproximadamente 5.819 millones). Es una cifra significativa que sugiere una operación de gran escala o proyectos de infraestructura pesada.
- 2021 (Azul): Solo se registran datos en el último trimestre (septiembre y octubre). El gasto fue ascendente, terminando octubre cerca de los $0,5 mil M.
- 2022 (Naranja): Muestra actividad intermitente. Comenzó el año con gastos bajos en marzo/abril, tuvo un pico en julio (aprox. $0,6 mil M) y terminó octubre en un nivel similar al de 2021.
- 2023 (Púrpura Oscuro): Es el año con los gastos más elevados. En marzo ya superaba los $0,8 mil M y en agosto alcanzó su punto máximo histórico reportado, sobrepasando los $1,5 mil M.
- 2025 (Púrpura Claro): Aparece un único punto en julio con un gasto muy alto ($1,5 mil M), lo que podría representar un contrato de alquiler proyectado o una renovación de flota masiva para ese periodo.
- Se observa un aumento recurrente del gasto hacia el segundo semestre del año (julio - octubre). Esto suele coincidir con cierres de proyectos o temporadas donde el clima permite mayor uso de maquinaria.
- Si comparamos los "julios" de cada año, el gasto pasó de $0,6 mil M en 2022 a $1,5 mil M en 2025. Esto indica un aumento en la demanda de equipos o una inflación considerable en las tarifas de alquiler.
- Hay meses (como mayo y junio en la mayoría de los años) donde el gasto es casi nulo o no está registrado, lo que sugiere una operación por proyectos específicos y no una necesidad de alquiler lineal o permanente.



Esta grafica complementa la anterior al mostrar el Gasto Anual consolidado, permitiendo ver la evolución financiera a largo plazo del alquiler de maquinaria según la fuente de datos SECOP II.

- 2021: Se registró un gasto inicial de $0,6 mil M.
- 2022: El gasto se duplicó exactamente respecto al año anterior, alcanzando los $1,2 mil M.
- 2023: Es el año con mayor inversión en alquiler, llegando a $2,4 mil M. Esto representa nuevamente un crecimiento del 100% frente al año anterior.
- 2025: Muestra un gasto de $1,6 mil M. Al ser menor que 2023, podría indicar un presupuesto ya ejecutado a la fecha o una reducción en la necesidad de alquiler de maquinaria para ese ciclo específico.
- Entre 2021 y 2023, el gasto se cuadruplicó (pasó de 0,6 a 2,4 mil millones). Esto sugiere una expansión masiva de proyectos o una dependencia crítica de equipos externos.
- Al provenir de SECOP II, estos datos reflejan contratos estatales, lo que explica los montos tan elevados y la posible naturaleza de proyectos de infraestructura nacional o regional.
- El dato de $1,6 mil M es relevante porque, aunque es menor que el pico de 2023, sigue siendo casi el triple de lo que se gastaba al inicio en 2021, lo que marca un nuevo de gasto operativo mucho más alto.

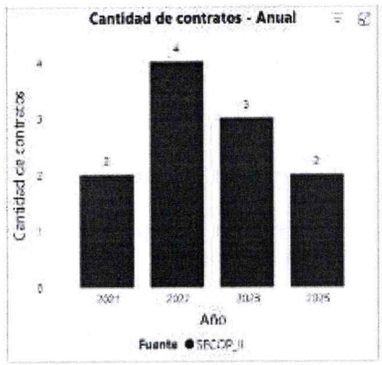


La cantidad de contratos revela una estrategia de contratación muy específica y constante en el tiempo para el alquiler de maquinaria:

- Se han gestionado un total de 11 contratos a lo largo del periodo analizado.
- La gráfica de "Cantidad de contratos - Mensual" muestra que la entidad nunca maneja más de 1 contrato activo por mes (o al menos uno iniciado/registrado por mes). Esto sugiere que se trata de contratos de gran envergadura y larga duración, en lugar de múltiples órdenes pequeñas.
- Marzo: Es un mes clave de inicio, con contratos registrados tanto en 2022 como en 2023.
- Se observa una dispersión a lo largo del año (marzo, abril, mayo, junio, julio, agosto, septiembre y octubre), lo que indica que siempre hay actividad de alquiler, pero rotando o renovando un solo

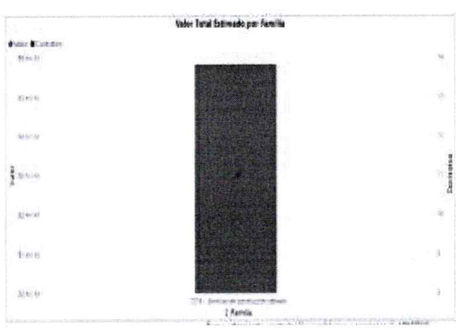
compromiso contractual a la vez.

- 2023 (Púrpura oscuro): Es el año con mayor presencia en meses distintos (marzo, junio, agosto, octubre). Curiosamente, es el mismo año donde vimos el gasto más alto ($2,4 mil M).
- 2025 (Púrpura claro): Ya cuenta con contratos registrados en mayo y julio.
- Si en 2023 hubo un gasto de $2,4 mil M distribuido en pocos contratos (según los puntos púrpuras), el valor unitario por contrato es sumamente elevado.
- Gestionar solo 11 contratos para un gasto total de más de $5.800 millones indica una alta centralización de la contratación. Esto facilita la supervisión, pero aumenta el riesgo si un solo contratista falla.



Existe una disparidad interesante entre el número de contratos y el dinero ejecutado, lo que sugiere un aumento significativo en el valor individual de cada acuerdo:

- 2021: Se gestionaron 2 contratos con un gasto de $0,6 mil M.
- 2022: Fue el año con mayor actividad administrativa, alcanzando 4 contratos para un gasto total de $1,2 mil M.
- 2023: A pesar de que la cantidad de contratos bajó a 3, el gasto se duplicó respecto al año anterior, llegando a $2,4 mil M. Esto indica que en 2023 se firmaron contratos mucho más costosos o de mayor alcance técnico.
- 2025: Se registran 2 contratos que ya suman $1,6 mil M, manteniendo la tendencia de contratos de alto valor unitario.
- La entidad suele manejar 1 contrato por mes de forma atomizada.
- Marzo destaca como un mes recurrente para el inicio de procesos (registros en 2022 y 2023).
- El análisis sugiere que la entidad ha pasado de gestionar varios contratos pequeños en 2022 a concentrar su presupuesto en menos contratos pero de mucho mayor valor a partir de 2023. Esto puede simplificar la supervisión administrativa en SECOP II, aunque aumenta la dependencia financiera de unos pocos proveedores de maquinaria.



El análisis del Valor Total Estimado por Familia revela una especialización absoluta en la estrategia de contratación de la entidad, centrada exclusivamente en el sector de infraestructura pesada.

- El 100% de la actividad contractual se concentra en la familia 7214 - Servicios de construcción pesada.
- Esta categoría absorbe la totalidad del presupuesto ejecutado, que suma aproximadamente $5,8 mil millones ($5,8 mil M) en el histórico analizado.

- Bajo esta única familia se han gestionado los 11 contratos totales que registra la entidad.
- Con un gasto total cercano a los $6 mil millones repartido en solo 11 contratos, cada proceso tiene un valor estimado promedio de $529 millones.
- Aunque la familia es la misma, el gasto anual ha pasado de $0,6 mil M en 2021 a un pico de $2,4 mil M en 2023, lo que sugiere que los proyectos dentro de esta categoría se han vuelto más complejos o de mayor escala.

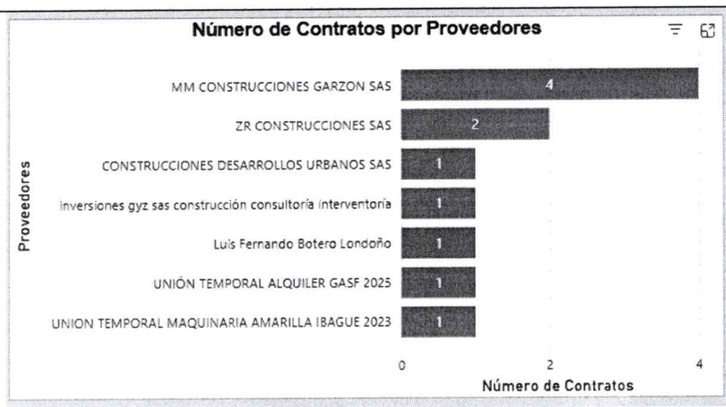


El análisis de esta grafica de SECOP II permite identificar a los actores clave y la distribución financiera del gasto en alquiler de maquinaria y construcción pesada:

El gasto total se distribuye entre siete proveedores principales, con una alta concentración en los tres primeros, quienes ejecutan aproximadamente el 86% del presupuesto total:

- MM CONSTRUCCIONES GARZON SAS: Es el contratista principal con un valor estimado de $2,0 mil M.
- UNION TEMPORAL MAQUINARIA AMARILLA IBAGUE 20...: Ocupa el segundo lugar con $1,5 mil M.
- UNIÓN TEMPORAL ALQUILER GASF 2025: Iguala la cifra anterior con $1,5 mil M.
- ZR CONSTRUCCIONES SAS: Registra una participación de $0,6 mil M.
- Otros proveedores: Construcciones Desarrollos Urbanos SAS, Luis Fernando Botero Londoño e Inversiones GYZ SAS registran participaciones menores que no alcanzan los $0,1 mil M cada uno.
- Con un gasto total de aproximadamente $5,8 mil millones distribuido en 11 contratos, el valor promedio por cada acuerdo es de $529 millones.
- Se observa un aumento sostenido desde $0,6 mil M en 2021 hasta un pico de $2,4 mil M en 2023.
- Mientras que en 2022 se gestionaron 4 contratos para ejecutar $1,2 mil M, en 2025 se ejecutan $1,6 mil M con solo 2 contratos. Esto indica que los contratos actuales son, en promedio, un 166% más costosos que los de 2022.
- La mayor cantidad de contratos activos o registrados ocurre entre marzo y octubre.
- Marzo destaca por tener registros de contratos en múltiples años (2022 y 2023), sugiriendo ser el periodo de inicio de grandes proyectos anuales.

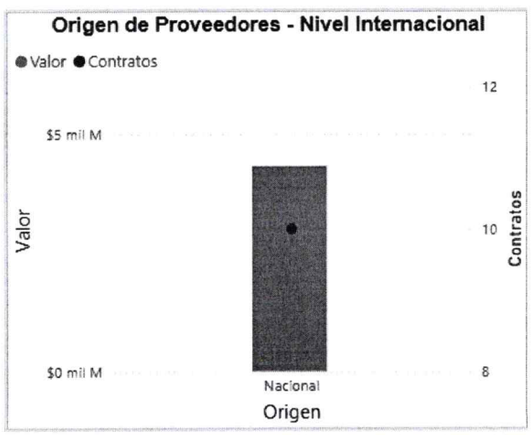
La entidad depende fuertemente de MM Construcciones Garzón SAS y dos uniones temporales para la ejecución de sus proyectos de construcción pesada. La estrategia actual se enfoca en menos procesos contractuales, pero de mucho mayor impacto económico, lo que reduce la carga operativa en SECOP II pero aumenta la importancia de la supervisión sobre estos contratistas específicos.



El análisis de los datos de contratación en SECOP II revela una estructura financiera de alta inversión concentrada en pocos actores estratégicos para el sector de servicios de construcción pesada.

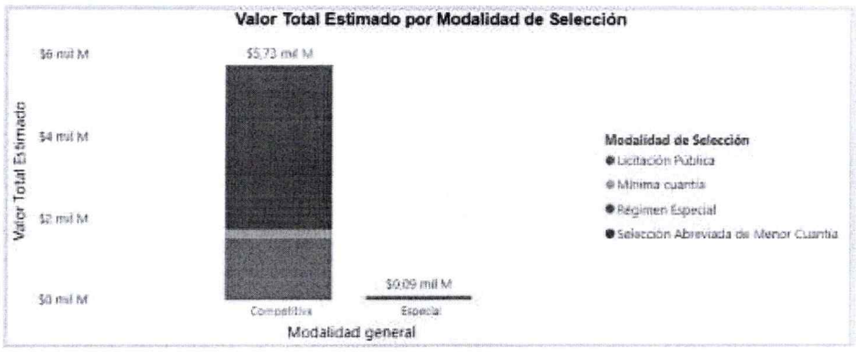
El presupuesto total se distribuye entre 7 contratistas, pero la ejecución financiera está fuertemente dominada por tres entidades que manejan el 86% del valor total estimado:

- MM CONSTRUCCIONES GARZON SAS: Es el actor más relevante, con un valor total de $2,0 mil M distribuidos en 4 contratos.
- UNION TEMPORAL MAQUINARIA AMARILLA IBAGUE 2023: Ejecuta $1,5 mil M a través de 1 solo contrato de gran escala.
- UNIÓN TEMPORAL ALQUILER GASF 2025: Al igual que la anterior, maneja $1,5 mil M en 1 único proceso contractual.
- ZR CONSTRUCCIONES SAS: Participa con $0,6 mil M repartidos en 2 contratos.
- Los proveedores restantes (Construcciones Desarrollos Urbanos, Luis Fernando Botero e Inversiones GYZ) tienen una participación menor, con 1 contrato cada uno y valores que no superan los $0,1 mil M.
- Familia Única: El 100% de los 11 contratos totales pertenecen a la familia 7214 - Servicios de construcción pesada.
- Entre 2021 y 2023, el gasto anual se cuadruplicó, mientras que el valor promedio por contrato aumentó un 166%. Esto indica proyectos significativamente más complejos o extensos en los años recientes.
- La entidad mantiene una operatividad constante de 1 contrato por mes de forma intermitente.
- Marzo se identifica como el mes recurrente para la formalización de compromisos, con actividad registrada tanto en 2022 como en 2023.
- La gestión contractual bajo la fuente SECOP II evidencia una dependencia estratégica de tres proveedores principales para servicios de construcción pesada. La estrategia ha evolucionado hacia la consolidación de megacontratos (especialmente en 2023 y 2025), lo que optimiza la gestión administrativa pero requiere una interventoría más rigurosa debido a los altos montos asignados a cada proceso.



- El 100% de los proveedores registrados en este análisis son de origen Nacional.

- El gráfico identifica que se han gestionado 10 contratos con proveedores nacionales (indicado por el punto azul oscuro en la escala de la derecha).
- El valor acumulado de estos contratos se sitúa entre los $4 mil M y $5 mil M (representado por la barra azul en la escala del eje izquierdo).
- Alcance Geográfico: No se reporta participación de proveedores internacionales en el conjunto de datos de esta gráfica.



El análisis del grafico Valor Total Estimado por Modalidad de Selección revela utilizada para la contratación de estos servicios de construcción pesada a través de SECOP II:

- Selección Abreviada de Menor Cuantía (Color verde petróleo): Es la modalidad con mayor peso financiero en la gráfica, representando más de la mitad del valor total estimado dentro del bloque competitivo.
- Licitación Pública (Color rosado): Ocupa el segundo lugar en volumen de recursos, utilizada generalmente para los proyectos de mayor cuantía y complejidad técnica.
- Mínima Cuantía (Color amarillo): Representa una franja muy delgada, lo que indica que se utiliza para adquisiciones menores o contratos de apoyo muy específicos que no impactan significativamente el presupuesto global.
- Existe una pequeña porción del gasto bajo la modalidad Especial, que suma apenas $ 0,09 mil M.
- Este valor corresponde al Régimen Especial (color rojo), utilizado comúnmente para contratos que, por la naturaleza de la entidad o del objeto, no siguen el estatuto general de contratación pública.
- El uso masivo de la Selección Abreviada y la Licitación Pública confirma que la entidad prioriza la pluralidad de oferentes y la transparencia en la adjudicación de los recursos para servicios de construcción pesada. El hecho de que la Selección Abreviada sea la más utilizada sugiere un enfoque en la eficiencia administrativa, ya que permite procesos más ágiles que una licitación completa sin perder el carácter competitivo.

ADQUISICIONES PREVIAS DE LA ENTIDAD POR DIFERENTES MODALIDADES

Asi las cosas resulta conveniente para la administracion municipal adelantar el proceso contractual para obtener a traves de una selección objetiva un proveedor para la realización de las actividades anteriormente mencionadas.

https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiOTk0MWM1MjMtYzhkOS00NDUwLThmOTEtMmRmMTQxNTEyYTczIiwidCI6IjdiMDkwNDFlLTI0NTEtNDlkMC04Y2IxLTc5ZDVlM2Q4YzFiZSIsImMiOjR9

AÑO	CONTRATO	OBJETO	VALOR	MODALIDAD	PLAZO	OFERENTES	MULTAS O SANCIONES
2025	517-2025	CONTRATAR EL SERVICIO DE ALQUILER DE MAQUINARIA PESADA Y VOLQUETAS PARA TRANSPORTE Y ADECUACION DE VIAS URBANAS Y RURALES AFECTADAS POR LA OLA INVERNAL CON EL FIN DE BRINDAR APOYO EN LA PRIMERA TEMPORADA DE MAS LLUVIAS DEL AÑO 2025 EN EL MUNICIPIO DE MELGAR TOLIMA.	$60.000.000	Contratación Directa	5/11/2025	ZR CONSTRUCCIONES	N/A
2022	436	CONTRATAR EL SERVICIO DE ALQUILER DE MAQUINARIA PESADA REQUERIDO PARA LA ATENCIÓN DE LA CALAMIDAD PÚBLICA DE LA OLA INVERNAL EN EL MUNICIPIO DE MELGAR – TOLIMA 2022.	30.000.000	MINIMA CUANTIA	325 Días	INVERSIONES G&Z CONSTRUCCIONES	NINGUNA

5. ANALISIS FINANCIERO

Conforme a lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.6.2 del Decreto 1082 de 2015 y el Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los procesos de contratación, publicado por Colombia Compra Eficiente se establece el límite para los indicadores de capacidad financiera y capacidad organizacional, teniendo en cuenta criterios como el presupuesto oficial, el objeto del presente proceso y la modalidad tomando como muestra diecinueve (19) entidades que han llevado a cabo procesos con características similares a través de la plataforma del SECOP II.

Con el fin de realizar un análisis estadístico para determinar el comportamiento de los datos que compone la muestra, se efectúa a través de promedio simple, obteniendo la mediana, el mínimo y el máximo, así como la desviación estándar, para así hallar el promedio acotado de la mediana y establecer los límites de cada indicador.

TABLA: Indicadores Financieros y Organizaciones, encontrados en diferentes procesos contractuales, publicados a través de la plataforma del SECOP II:

ENTIDAD TERRITORIAL	OBJETO	CUANTIA	CONTRATO	MODALIDAD	INDICADORES FIANCIEROS			CAPACIDAD ORGANIZACIONAL	
					INDICE DE LIQUIDEZ	INDICE DE ENDEUDAMIENTO	RAZON DE COBERTURA DE INTERESES	RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	RENTABILIDAD DEL ATIVO
ALCALDIA MUNICIPAL DE MELGAR	CONTRATAR EL SERVICIO DE ALQUILER DE MAQUINARIA PESADA Y VOLQUETAS PARA TRANSPORTE Y ADECUACION DE VIAS URBANAS Y RURALES AFECTADAS POR LA OLA INVERNAL CON EL FIN DE BRINDAR APOYO EN LA PRIMERA TEMPOR	$ 60.000.000,00	UM 517-2025	Contratacion Directa Menor Cuantía	2,6	0,5	2,48	0,15	0,01
ALCALDIA MUNICIPIO DE IBAGUE	CONTRATAR EL SERVICIO DE ALQUILER DE MAQUINARIA PESADA Y VOLQUETAS PARA TRANSPORTE Y ADECUACION DE VIAS URBANAS Y RURALES	$ 470.000.000,00	AI-SAMC-2323-2023	Selección Abreviada de Menor Cuantía	1,2	0,6	1,2	0,06	0,06
ALCALDIA MUNICIPAL DE GIRARDOT	CONTRATAR EL SERVICIO DE ALQUILER DE MAQUINARIA PESADA Y VOLQUETAS PARA TRANSPORTE Y ADECUACION DE VIAS URBANAS Y RURALES	$ 250.000.000,00	SAMC 009-2024	Selección Abreviada de Menor Cuantía	4,6	0,3	5,2	0,04	0,07
PROMEDIO					2,80	0,47	2,96	0,08	0,05

TABLA: Resumen Estadístico:

ANALISIS DEL MERCADO – SOPORTES DE COTIZACIONES

Se hizo el análisis de la oferta para identificar los posibles oferentes, encontrándose en el mercado a nivel Local empresas:

1. M&M CONSTRUCCIONES GARZON SAS
2. JS CONSTRUCCIONES Y EXCAVACIONES SAS
3. JCR ALQUILER DE MAQUINARIA PESADA VENTA DE MATERIALES Y EXCAVACIONE

EMPRESA	NIT	REPRESENTANTE LEGAL
M&M CONSTRUCCIONES GARZON SAS	901.559.085-4	JOSE RAMIRO GARZON
JS CONSTRUCCIONES Y EXCAVACIONES SAS	901.991.679-8	JONH JAIDER SIERRA CASTRO
JCR ALQUILER DE MAQUINARIA PESADA VENTA DE MATERIALES Y EXCAVACIONES	93.389.371	JUAN CARLOS ROCHA DIAZ

Que, de conformidad con el Estudio de Mercado realizado por la entidad, se pudo determinar como presupuesto oficial para el presente proceso de selección la suma de: DOSCIENTOS SETENTA Y NUEVE MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS MCTE ($279.800.000,00)

Que, de conformidad con el Estudio de Mercado realizado por la entidad, se pudo determinar como presupuesto oficial para el presente proceso de selección la suma de: DOSCIENTOS SETENTA Y NUEVE MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS MCTE ($279.800.000,00)

					JS CONSTRUCCIONES Y EXCAVACIONES		JCR ALQUILER DE MAQUINARIA PESADA		MYM CONSTRUCCIONES GASTON	
DESCRIPCIÓN	UND	CANT	VALOR UNITARIO	VALOR PROMEDIO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
RETROEXCAVADORA	HORA	170	$ 224.000	38.080.000,00	225.000,00	38.250.000,00	224.000,00	38.080.000,00	223.000,00	37.910.000,00
MOTONIVELADORA	HORA	170	$ 329.000	54.930.000,00	323.000,00	54.910.000,00	319.000,00	54.230.000,00	318.000,00	54.060.000,00
VIBROCOMPACTADOR	HORA	170	$ 220.000	37.400.000,00	222.000,00	37.740.000,00	219.000,00	37.230.000,00	219.000,00	37.230.000,00
VOLQUETA MATERIAL DE OBRA	HORA	180	$ 272.000	48.500.000,00	275.000,00	49.500.000,00	280.000,00	50.400.000,00	258.000,00	46.500.000,00
VOLQUETA MATERIAL EXTRAIDO	HORA	180	$ 279.000	43.200.000,00	279.000,00	44.500.000,00	280.000,00	44.800.000,00	258.000,00	40.500.000,00
MEZCLADORA	DIA	200	$ 140.000	28.000.000,00	133.000,00	26.600.000,00	145.000,00	29.000.000,00	142.000,00	28.400.000,00
VIBRADOR A GASOLINA	DIA	186	$ 120.000	23.400.000,00	118.000,00	23.010.000,00	122.000,00	23.780.000,00	120.000,00	23.400.000,00
ALQUILER CORTADORA CON DISCO	DIA	42	$ 160.000	6.720.000,00	159.000,00	6.636.000,00	160.000,00	6.720.000,00	162.000,00	6.804.000,00
			TOTAL IVA	279.800.000,00		280.846.000,00		284.250.000,00		274.804.000,00

ÍNDICE DE LIQUIDEZ
(ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE)

Es el resultado de dividir el activo corriente sobre el pasivo corriente, el cual determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. A mayor índice de liquidez, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo.

La mediana acotada por la desviación estándar arroja un valor de (2,80) siendo un umbral positivo teniendo en cuenta que la entidad necesita asegurar que el proponente cumpla con su obligación en un tiempo establecido menor a un año. El proponente que no tiene pasivos corrientes está habilitado respecto del índice de liquidez.

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO
(PASIVO TOTAL/ACTIVO TOTAL)

Es el resultado de dividir el pasivo total en el activo total, el cual determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación (pasivos y patrimonio) del proponente. A mayor índice de endeudamiento, mayor es la probabilidad del proponente no poder cumplir con sus pasivos.La mediana acotada por la desviación estándar arroja porcentualmente (47) % siendo un umbral positivo teniendo en cuenta que garantiza que el proponente tiene un índice de endeudamiento que relativamente a su capacidad de solventar es considerable con sus activos y no afectaría la ejecución del presente proceso.

CAPITAL DE TRABAJO
(ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE)

Es el resultado de restar el activo corriente del pasivo corriente, este indicador representa la liquidez operativa de proponente, es decir el remanente del proponente 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 proponente. Es recomendable su uso cuando la Entidad Estatal requiere analizar el nivel de liquidez en términos absolutos.

La entidad solicita un mínimo del (100) % en lo que respecta al presupuesto oficial del presente proceso siendo un umbral positivo teniendo en cuenta que garantiza que el proponente cuenta con la capacidad absoluta de solventa el presupuesto oficial del presente proceso.

RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES
(UTILI.OPERAC/GASTOS DE INT)

Resulta de dividir la Utilidad Operacional sobre los Gastos de Intereses, indicador que refleja la capacidad de proponente de cumplir con sus obligaciones financieras. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras.

La mediana acotada por la desviación estándar arroja un valor de (2,96) siendo un umbral positivo teniendo en cuenta que garantiza que el proponente ante las entidades financieras presenta capacidad de pago con respecto a su utilidad, lo que permitirá que obtenga mayor poder de negociación en caso de requerir solvencia.

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO
(UTILI. OPERAC/PATRIMONIO)

Este indicador es el resultado de dividir la utilidad operacional sobre el Total Patrimonio, el cual determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, 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 proponente.

La mediana acotada por la desviación estándar arroja un valor de (0,08) siendo un umbral positivo teniendo en

cuenta que garantiza que el proponente posee un patrimonio que ha generado rentabilidad de acuerdo a su actividad comercial, disminuyendo el riesgo de no solventar capacidad económica durante el desarrollo del presente proceso.

RENTABILIDAD DEL ACTIVO
(UTILI. OPERAC/ACTIVO)
Este indicador es el resultado de dividir la utilidad operacional en el activo total. El cual determina la rentabilidad de los activos del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en e activo. A mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del proponente. Este indicador debe ser siempre menor o igual que el de rentabilidad sobre patrimonio.

La mediana acotada por la desviación estándar arroja un valor de (0,05) siendo un umbral positivo teniendo en cuenta que garantiza que el proponente posee activos que han generado rentabilidad de acuerdo a su actividad comercial, disminuyendo el riesgo de no solventar capacidad económica durante el desarrollo del presente proceso.

Teniendo en cuenta el análisis el municipio de Armero Guayabal establece los siguientes indicadores financieros y organizacionales, con los cuales se brindará garantías financieras en el desarrollo del contrato y paralelamente garantizará la concurrencia y pluralidad de oferentes al proceso.

INDICADOR	CONDICIÓN
Índice de Liquidez	Mayor o Igual a 2,80
Índice de Endeudamiento	Menor o Igual al 47%
Capital de Trabajo	Igual o mayor al 100% del P.O.
Razón de cobertura de intereses	Mayor O Igual a 2,96/ Indeterminado
Rentabilidad sobre el patrimonio	Mayor o igual a 0,08
Rentabilidad sobre activos	Mayor o igual a 0,05

- El proponente que no tiene pasivos corrientes está habilitado respecto del índice de liquidez.
- El proponente 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).
- La evaluación financiera y organizacional de las propuestas se efectuará a partir de la información contenida en el RUP vigente y en firme. En tal sentido, la evaluación de la capacidad financiera se realizará de acuerdo con la información reportada en el Registro, de acuerdo con las disposiciones establecidas en la Subsección 5, de la Sección 1, del Capítulo 1, del Título 1, de la Parte 2 del Decreto 1082 de 2015, o las normas que las modifiquen, adicionen o sustituyan por lo que se tomará la información financiera que se refleje en el registro del proponente y que esté vigente y en firme.

7. **CRITERIOS AMBIENTALES Y SOCIALES**:

Emisiones de Gases (Motores de Combustión:
Es el punto más crítico. Las normas clasifican la maquinaria según la tecnología de su motor para reducir gases contaminantes como el dióxido de nitrógeno.

- Normativa Europea (Stage): Actualmente la más exigente es la Stage V. Si alquilas maquinaria en Europa o para proyectos con estándares internacionales, esta norma obliga a usar filtros de partículas (DPF).
- Normativa Americana (Tier): La equivalente es la Tier 4 Final.
- En Latinoamérica: Muchos países (como México, Chile o Colombia) están transicionando hacia estándares Euro VI o equivalentes para maquinaria móvil no de carretera.

Se requiere al proveedor por el año de fabricación y el certificado de emisiones del motor. Un motor antiguo puede ser más barato de alquilar, pero puede prohibirte la entrada a ciertas zonas de bajas emisiones.
Contaminación Acústica (Ruido)
La maquinaria pesada debe cumplir con límites de decibeles para proteger a los operarios y al entorno.

- Directiva 2000/14/CE (o similares locales): Obliga a que las máquinas lleven una etiqueta visible con el nivel de potencia acústica garantizado.
- Límites por zona: Dependiendo de si la obra es en una zona industrial o residencial, existen horarios y topes de ruido que la máquina debe respetar.

Gestión de Residuos y Fluidos Peligrosos
El alquiler implica el manejo de sustancias que, si se derraman, generan una responsabilidad legal ambiental grave.

- Prevención de derrames: La normativa exige que las máquinas (especialmente generadores o torres de iluminación) tengan bandejas de retención o sistemas de "doble pared" para evitar que el combustible o aceite toque el suelo.
- Certificado de disposición: Si el mantenimiento se hace en el sitio de alquiler, el proveedor debe entregarte el certificado de que los aceites usados fueron retirados por un gestor autorizado.

Certificaciones Internacionales (ISO)
Aunque no son "leyes" en sí mismas, son normas que validan que el proveedor es responsable:

- ISO 14001: Certifica que el proveedor tiene un Sistema de Gestión Ambiental sólido.
- ISO 50001: Enfocada en la eficiencia energética (ahorro de combustible).

Tabla de Verificación Ambiental

Requisito	¿Qué pedir al proveedor?
Emisiones	Certificado de motor Stage V / Tier 4.
Ruido	Etiqueta de decibeles autorizados.
Fugas	Kit antiderrame a bordo y bandejas de contención.
Mantenimiento	Bitácora de servicios para asegurar eficiencia del motor.

8. **ANÁLISIS DE RIESGOS**:

Identificación y clasificación: Para la identificación Riesgos se tuvo en cuenta la clasificación de clase, fuente, etapa del proceso y tipo de riesgo definidos en el "Manual para la identificación y Cobertura del riesgo en los Procesos de Contratación" expedido por Colombia Compra Eficiente, los siguientes aspectos: a) los eventos que pueden afectar la adjudicación y firma del contrato como resultado del proceso de contratación, b) los eventos que pueden alterar la ejecución del contrato, c) eventos que pueden afectar el equilibrio económico del contrato, d) eventos previsibles que pueden impedir que la Entidad satisfaga la necesidad motivo de la contratación.

Evaluación y calificación del riesgo

Probabilidad del riesgo

	CATEGORÍA	VALORACIÓN
PROBABILIDAD	Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1
	Improbable (puede ocurrir en cualquier momento futuro)	2
	Posible (puede ocurrir en cualquier momento)	3
	Probable (probablemente pueda ocurrir)	4
	Casi cierto (ocurre en la mayoría de circunstancias)	5

Impacto de riesgo

IMPACTO						
CALIFICACIÓN CUALITATIVA		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja.Aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual.	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes.	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aaun asípermite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
CALIFICACIÓN MONETARIA		Los sobre costos no representan más del (1%) el valor del contrato	Los sobrecostos no representan más del (5 %) del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el (5%) y el (15%) del valor del contrato	Incrementa el valor del contrato entre (15%) y el (30%)	Impacto sobre el valor del contrato en más del (30%) del valor del contrato
CATEGORÍA	VALORACIÓN	INSIGNIFICANTE	MENOR	MODERADO	MAYOR	CATASTRÓFICO
		1	2	3	4	5

Valoración del riesgo:

IMPACTO						
CALIFICACIÓN CUALITATIVA		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja. Aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
CALIFICACIÓN MONETARIA		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
CATEGORÍA	VALORACIÓN	INSIGNIFICANTE	MENOR	MODERADO	MAYOR	CATASTRÓFICO
		1	2	3	4	5
PROBABILIDAD	Raro	1	2	3	4	5	6
	Improbable	2	3	4	5	6	7
	Posible	3	4	5	6	7	8
	Probable	4	5	6	7	8	9
	Casi cierto	5	6	7	8	9	10

Categoría del riesgo:

VALORACIÓN	CATEGORÍA
13-25	Riesgo Critico
6-12	Riesgo Moderado
1-5	Riesgo Aceptable

Remítase a la matriz de riesgos adjunta

10. ACUERDOS COMERCIALES

Acuerdo Comercial		¿Vigente?	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	No
	México	Si	No	No	Si	
	Perú	Si	Si	No		
Canadá		Si	No	No	No	No
Chile		Si	Si	No	Si	No
Corea		Si	No	No	No	No
Costa Rica		Si	Si	No	Si	No
Estados Unidos		Si	No	No	No	No
Estados AELC		Si	Si	No	Si	No
México		Si	No	No	No	No
Triángulo Norte	El Salvador	Si	No	No	Si	No
	Guate Mala	Si				
	Honduras	Si	Si	No	Si	No

			No	No	No	No
Unión Europea		Si	Si	No	Si	No
Israel		Si	No	No	Si	No
Reino Unido e Irlanda del Norte		Si	Si	No	Si	No
Comunidad Andina		Si	N/A	N/A	No	No
Panamá		Si	No	No	No	No
Cuba		Si	No	No	No	No
Merco sur		Si	No	No	No	No
Caricom		Si	No	No	No	No
Venezuela		Parcial	No	No	No	No

Fecha de Elaboración: 27 de abril de2026
Correo electrónico del responsable del proceso: infraestructura@melgar-tolima.gov.co

FIRMA DEL RESPONSABLE	**FIRMA:** _____ **NOMBRE: BRYAN DANILO ROA AVILA** **CARGO: SECRETARIO DE INFRAESTRUCTURA Y DESARROLLO FISICO** **SECRETERIA DE INFRAESTRUCTURA Y DESARROLLO FISICO**
FIRMA DE QUIEN PROYECTÓ **(Responsable de Aspectos Técnicos studio)**	**FIRMA:** Alexandra Baquero G **NOMBRE: BETTY ALEXANDRA BAQUERO GARCÍA** **APOYO A LA GESTIÓN SIDF SECRETARIA DE INFRAESTRUCTURA Y DESARROLLO FISICO** **Ingeniera Civil TP. 25202 420054**
FIRMA DE QUIEN REVISA **Apoyo Jurídico Secretaría de Infraestructura y Desarrollo Físico**	**FIRMA:** _____ **NOMBRE: CARLOS ALBERTO RIVERA ESCOBAR** **APOYO A LA GESTIÓN SIDF SECRETARIA DE INFRAESTRUCTURA Y DESARROLLO FÍSICO** **Abogado TP. 165.399 CSJ**