CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

ANEXO 1

ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

FECHA DE ELABORACIÓN:	27 del mayo de 2026
DEPENDENCIA REQUIRENTE EN CONTRATACIÓN:	Coordinación Académica - Centro Agroempresarial Acuícola Regional Guajira.
ORDENADOR(A) DEL GASTO:	Jorge Luis Daza Acosta - Subdirector (E) del Centro Agroempresarial Acuícola Regional Guajira.
OBJETO:	Adquirir a título de compraventa elementos de protección personal (EPP) destinados a los aprendices beneficiarios de apoyos de sostenimiento Regular, FIC y de los distintos programas y estrategias en los que imparte formación el Centro Agroempresarial y Acuícola del SENA Regional Guajira.

De conformidad con lo señalado en artículo 2.2.1.1.1.6.1. del Decreto 1082 de 2015, que establece: *"La Entidad Estatal debe hacer durante la etapa de planeación el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y de Análisis de Riesgo",* el Centro Agroempresarial y Acuícola del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, Regional Guajira, elaboró el presente documento, en el que se plasma el análisis sectorial del objeto a contratar en el presente proceso, necesario para satisfacer la necesidad de la Entidad con el fin establecer el contexto del Proceso de Contratación y de los posibles proveedores que desarrollen su actividad comercial en este sector.

De acuerdo con la Guía para la Elaboración de Estudios de Sector publicada por Colombia Compra Eficiente, señala que el estudio del sector permite identificar las oportunidades disponibles en el mercado para atender la necesidad de la Entidad Estatal. Es por esto que con el presente documento se pretende identificar el contexto del sector o mercado al cual pertenecen los bienes, obras o servicios que se pretende adquirir, así como entender el comportamiento de la contratación desde el punto de vista de la oferta.

1. ASPECTOS GENERALES DE LA NECESIDAD

1.1 OBJETO: Adquirir a título de compraventa elementos de protección personal (EPP) destinados a los aprendices beneficiarios de apoyos de sostenimiento Regular, FIC y de los distintos programas y estrategias en los que imparte formación el Centro Agroempresarial y Acuícola del SENA Regional Guajira.

1.2 CLASIFICACION UNSPSC

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

UNSPSC - Decreto 1082 de 2015 (o norma vigente)			
ÍTEM	**GRUPO**	**CÓDIGO**	**DENOMINACIÓN (Clase o producto)**
1	E	46181704	Cascos de seguridad
2	E	46181804	Gafas protectoras
3	E	46182001	Máscaras o accesorios
4	E	46181503	Overoles de protección
5	E	46181604	Botas de seguridad
6	C	25172104	Cinturones de seguridad/faja de seguridad

Sector al que pertenece el objeto contractual:

SECTOR ECONOMICO
SECTOR SECUNDARIO O INDUSTRIAL

El presente proceso contractual se enmarca en el sector secundario de la economía, específicamente en el subsector industrial y manufacturero relacionado con la fabricación y comercialización de elementos de protección personal y seguridad industrial. Para el año 2026, dicho sector continúa siendo un componente relevante de la actividad económica nacional, toda vez que participa en la producción de bienes destinados a actividades industriales, educativas, comerciales y de prevención de riesgos laborales.

2. DESCRIPCION DE LA NECESIDAD QUE LA ENTIDAD PRETENDE SATISFACER CON EL PROCESO DE CONTRATACION

El Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA es un establecimiento público del orden nacional, adscrito al Ministerio del Trabajo, cuya misión consiste en invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos mediante la ejecución de procesos de formación profesional integral que faciliten la incorporación, permanencia y desarrollo de las personas en actividades productivas, en concordancia con lo dispuesto en la Ley 119 de 1994.

En cumplimiento de dicha misión, y conforme a lo establecido en el artículo 25 del Decreto 249 de 2004, los Centros de Formación Profesional Integral son responsables de prestar los servicios de formación profesional, así como de promover el desarrollo tecnológico, el emprendimiento y la articulación con los sectores productivos, garantizando condiciones de calidad, pertinencia y oportunidad en los procesos formativos. A su vez, el numeral 28 del artículo 27 del citado decreto establece como función de los Subdirectores de Centro asegurar la adecuada gestión de los recursos físicos, tecnológicos, pedagógicos y humanos necesarios para el correcto funcionamiento del Centro, lo cual incluye la provisión de condiciones seguras para el desarrollo de las actividades de formación.

En este contexto, el Centro Agroempresarial y Acuícola del SENA Regional La Guajira, a través de la Coordinación Académica de la Sede Industrial, ha identificado la necesidad de adquirir elementos de protección personal (EPP) destinados a los aprendices vinculados a los programas de formación del nivel FIC, programación regular y aquellos beneficiarios de apoyos de sostenimiento, con el propósito de garantizar condiciones adecuadas de seguridad durante el desarrollo de sus actividades prácticas en ambientes de aprendizaje que simulan condiciones reales del entorno laboral.

Lo anterior se sustenta en que los procesos formativos impartidos por el Centro, particularmente en áreas como construcción, electricidad, mantenimiento industrial, operación de maquinaria, sistemas fotovoltaicos, entre otros, implican la exposición de los aprendices a riesgos inherentes tales como caídas a distinto nivel, manipulación de herramientas y equipos, contacto con superficies calientes, exposición a partículas, riesgos eléctricos y mecánicos, entre otros. En consecuencia, el suministro de EPP adecuados (como cascos de seguridad, gafas protectoras, guantes, botas de seguridad, overoles, elementos de protección respiratoria y dispositivos ergonómicos) constituye un requisito indispensable para prevenir accidentes, mitigar riesgos y proteger la integridad física de los aprendices.

En concordancia con lo anterior, la necesidad se encuentra debidamente sustentada en la planeación institucional y fue validada mediante acta de aprobación correspondiente, en la cual se estableció que la dotación de EPP es un componente esencial para garantizar la adecuada prestación del servicio de formación profesional integral, permitiendo el desarrollo de competencias en condiciones seguras, conforme a los estándares exigidos en los entornos productivos reales.

Adicionalmente, esta contratación se enmarca en el cumplimiento de las disposiciones aplicables en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo, particularmente lo establecido en el Decreto 1072 de 2015, así como en los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol del SENA, que incorpora estándares internacionales como ISO 45001, orientados a la identificación, evaluación y control de riesgos laborales. En este sentido, la provisión de EPP constituye una medida de control fundamental dentro de la jerarquía de controles para la gestión del riesgo, especialmente en actividades de alto riesgo como el trabajo en alturas, manipulación de equipos industriales y labores operativas.

Así mismo, la adquisición de estos elementos impacta de manera directa a una población aproximada de 1.500 aprendices pertenecientes a diferentes programas de formación, lo cual evidencia la magnitud y relevancia de la necesidad, así como su contribución al fortalecimiento de la calidad del servicio educativo y la protección de la vida y salud de los beneficiarios del sistema de formación del SENA.

Desde el punto de vista técnico y operativo, la contratación mediante la modalidad de compraventa de estos bienes resulta la alternativa más eficiente, toda vez que el Centro no cuenta con inventarios suficientes para atender la demanda actual de formación ni con mecanismos internos para la producción de estos elementos, siendo necesario acudir al mercado para garantizar su suministro oportuno, bajo condiciones de calidad, cumplimiento normativo y eficiencia en el uso de los recursos públicos.

En consecuencia, se hace necesario adelantar el presente proceso de contratación con el fin de adquirir los elementos de protección personal requeridos, garantizando condiciones de seguridad en los ambientes de formación, previniendo la ocurrencia de accidentes, dando cumplimiento a la normatividad vigente y asegurando la continuidad del servicio de formación profesional integral en el Centro Agroempresarial y Acuícola del SENA Regional La Guajira.
Así las cosas, la forma más adecuada y conveniente para satisfacer la presente necesidad es adelantar un proceso de contratación bajo la modalidad de Selección

Abreviada por Subasta Inversa, según lo dispuesto en la Ley 1150 de 2007, artículo 2°, numeral 2°, literal a, en concordancia con lo previsto en los artículos 2.2.1.2.1.2.1., y 2.2.1.2.1.2.2., del Decreto 1082 de 2015, para lo que el Centro Agroempresarial y Acuícola del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Regional Guajira, cuenta con disponibilidad de recursos presupuestales en la presente vigencia, respaldados en el CDP No. 11126 de 2026, en los siguientes rubros:

- C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL

- C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL

- C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIANACIONAL

3. ANALISIS DEL MERCADO

El presente proceso de contratación, cuyo objeto consiste en adquirir a título de compraventa elementos de protección personal (EPP) para los aprendices del programa FIC, programación regular y aprendices beneficiarios de apoyos de sostenimiento del Centro Agroempresarial y Acuícola del SENA Regional La Guajira, se enmarca dentro del sector secundario y terciario de la economía, específicamente en el segmento de fabricación, comercialización y distribución de equipos de protección personal destinados a actividades industriales, técnicas y de formación.

Este mercado comprende la producción y suministro de bienes orientados a la protección de los usuarios frente a riesgos laborales, tales como cascos de seguridad, gafas protectoras, guantes especializados, overoles, botas de seguridad, elementos de protección respiratoria y dispositivos ergonómicos, los cuales deben

cumplir con estándares técnicos y normativos aplicables a cada tipo de riesgo, garantizando su idoneidad para actividades como construcción, electricidad, mantenimiento industrial y operación de maquinaria, entre otras.

Desde el punto de vista técnico, los bienes objeto del presente proceso corresponden a productos de características técnicas uniformes y de común utilización, cuya fabricación y comercialización se encuentra estandarizada en el mercado, con especificaciones definidas en normas nacionales e internacionales (ANSI, ASTM, EN ISO, entre otras), lo que permite su adquisición bajo condiciones de competencia y comparabilidad entre oferentes. Estos elementos están diseñados para mitigar riesgos asociados a impactos, caídas, exposición a partículas, riesgos eléctricos, cortes y sobreesfuerzos, constituyéndose en insumos esenciales para la gestión de la seguridad en ambientes de formación.

En cuanto a la oferta, el mercado de EPP presenta una alta pluralidad de proveedores, conformado por fabricantes, distribuidores autorizados, comercializadores mayoristas y minoristas, tanto a nivel nacional como regional, que cuentan con la capacidad técnica, logística y operativa para suministrar estos bienes en las condiciones requeridas por la Entidad. Estos proveedores disponen de portafolios amplios que incluyen productos certificados, fichas técnicas, garantías de calidad y cumplimiento de normativas de seguridad industrial, lo que facilita la estructuración de procesos competitivos y la selección objetiva del contratista.

Adicionalmente, la dinámica del mercado de EPP se caracteriza por una oferta constante, disponibilidad inmediata de inventarios y múltiples alternativas de marcas y especificaciones, lo cual permite a la Entidad acceder a bienes de calidad bajo condiciones de eficiencia económica. La competencia entre oferentes favorece la obtención de mejores precios, condiciones de entrega y garantías, en concordancia con los principios de economía, transparencia y responsabilidad en la contratación estatal.

En el contexto institucional del Centro Agroempresarial y Acuícola, la adquisición de estos elementos resulta fundamental para garantizar la seguridad de los aprendices durante el desarrollo de actividades prácticas en ambientes de formación, los cuales replican condiciones reales de trabajo. La disponibilidad de EPP adecuados contribuye directamente a la prevención de accidentes, al cumplimiento de la normatividad en seguridad y salud en el trabajo y al fortalecimiento de la calidad del proceso formativo.

De igual manera, la adquisición oportuna de estos bienes permite mitigar riesgos asociados a la exposición de los aprendices a condiciones inseguras, evitar posibles

incidentes o accidentes laborales en escenarios formativos, y dar cumplimiento a las disposiciones establecidas en el Decreto 1072 de 2015 y demás normas aplicables en materia de seguridad y salud en el trabajo. Así mismo, contribuye a optimizar el uso de los recursos públicos, al prevenir costos derivados de eventos adversos y garantizar la continuidad del servicio de formación profesional integral.

En este sentido, el proceso contractual se relaciona directamente con actividades económicas vinculadas a la fabricación, comercialización y distribución de equipos de protección personal, sector que presenta condiciones de competencia, pluralidad de oferentes y estandarización técnica, lo cual favorece la selección objetiva del contratista y la obtención de condiciones favorables para la Entidad, en cumplimiento del marco normativo de la contratación pública.

4. **GENERALIDADES**

El mercado de elementos de protección personal (EPP) en Colombia se enmarca en los sectores secundario y terciario de la economía, particularmente en las actividades de fabricación, comercialización y distribución de bienes industriales orientados a la seguridad y salud en el trabajo. De acuerdo con información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, el sector industrial y de servicios ha mantenido una participación relevante en la economía nacional, no solo en la producción de bienes, sino también en la provisión de insumos especializados que garantizan condiciones seguras en entornos laborales y formativos, lo cual ha impulsado la demanda de equipos de protección personal en diferentes sectores productivos.

En este contexto, el subsector de suministro de equipos de seguridad industrial ha presentado una dinámica creciente, respaldada por la necesidad de las entidades públicas y privadas de cumplir con estándares normativos en materia de seguridad y salud en el trabajo. Según reportes del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, estas actividades contribuyen de manera significativa al valor agregado del sector manufacturero y de servicios, evidenciando una tendencia hacia la adquisición de bienes certificados que garanticen la protección de los trabajadores y usuarios en escenarios de riesgo, así como el cumplimiento de requisitos legales y técnicos.

Particularmente, los elementos de protección personal adquieren una relevancia estratégica en sectores como la construcción, la industria, la energía, el mantenimiento y la formación técnica, donde los usuarios están expuestos a riesgos físicos, mecánicos, eléctricos y ergonómicos. En el caso del Centro Agroempresarial y Acuícola del SENA Regional La Guajira, esta necesidad se intensifica debido a la

naturaleza de los programas de formación impartidos, los cuales implican la ejecución de actividades prácticas en ambientes que replican condiciones reales de trabajo.

En este sentido, la adquisición oportuna y adecuada de EPP no solo responde a una necesidad operativa, sino que constituye una obligación institucional orientada al cumplimiento de la normativa vigente en seguridad y salud en el trabajo, en especial lo dispuesto en el Decreto 1072 de 2015 y demás disposiciones aplicables.

Así mismo, contribuye a la gestión eficiente del riesgo, a la prevención de accidentes, a la protección de la vida y salud de los aprendices, y a la garantía de condiciones óptimas para la prestación del servicio de formación profesional integral, fortaleciendo la calidad, pertinencia y sostenibilidad de los procesos formativos del SENA.

4.1. Naturaleza del mercado

El mercado de elementos de protección personal (EPP) en Colombia se caracteriza por ser un mercado formal, regulado y altamente estandarizado, en el cual confluyen actividades de fabricación, importación, distribución y comercialización de bienes destinados a la protección de los trabajadores y usuarios frente a riesgos laborales.

Este mercado opera bajo el cumplimiento de normas técnicas nacionales e internacionales (ANSI, ASTM, EN ISO, entre otras), lo que garantiza la calidad, seguridad y confiabilidad de los productos ofertados. En este sentido, los EPP se consideran bienes de características técnicas uniformes y de común utilización, lo cual facilita su comparación objetiva y adquisición mediante procesos competitivos en el marco de la contratación estatal.

Desde la perspectiva de la oferta, el mercado colombiano presenta una amplia pluralidad de proveedores, conformado por fabricantes nacionales, importadores autorizados, distribuidores mayoristas y comercializadores especializados en seguridad industrial. Esta diversidad de actores permite asegurar la disponibilidad constante de los productos, así como la existencia de múltiples marcas, referencias y especificaciones técnicas que se ajustan a las necesidades de los diferentes sectores productivos. Adicionalmente, la competencia entre oferentes favorece condiciones de eficiencia económica, mejores precios y cumplimiento de estándares de calidad, lo cual redunda en beneficios para las entidades públicas al momento de adelantar procesos de contratación.

Por otra parte, la demanda de EPP en Colombia se encuentra impulsada por la obligatoriedad del cumplimiento de la normatividad en seguridad y salud en el trabajo, especialmente lo establecido en el Decreto 1072 de 2015, así como por la creciente cultura de prevención de riesgos en los sectores productivos y en los entornos de formación. En este contexto, entidades como el SENA requieren garantizar la disponibilidad de estos elementos para el desarrollo seguro de actividades prácticas, lo cual posiciona a los EPP como insumos estratégicos para la gestión del riesgo y la continuidad del servicio. En consecuencia, el mercado presenta condiciones de estabilidad, oferta suficiente y competencia, que permiten a la Entidad adelantar procesos de selección bajo principios de transparencia, economía y selección objetiva.

4.2. Cadena de Suministro en Colombia y Riesgos Asociados

La cadena de suministro de elementos de protección personal (EPP) en Colombia se estructura a partir de diferentes eslabones que comprenden la fabricación nacional, la importación de productos, la distribución mayorista, la comercialización minorista y la entrega final al usuario institucional. En este sentido, el mercado combina producción local —principalmente en prendas de protección, guantes y algunos accesorios— con una alta participación de bienes importados, especialmente en productos especializados como cascos certificados, gafas de seguridad, equipos dieléctricos y elementos con requerimientos técnicos específicos. Esta cadena se soporta en redes logísticas consolidadas que permiten el abastecimiento a nivel nacional, incluyendo regiones como La Guajira, garantizando la disponibilidad de inventarios y tiempos de entrega razonables para las entidades públicas.

Desde el punto de vista operativo, los proveedores del mercado cuentan con canales de distribución definidos, que incluyen bodegas de almacenamiento, sistemas de inventario, transporte terrestre y acuerdos comerciales con fabricantes o importadores, lo que permite atender de manera oportuna las necesidades de suministro bajo esquemas de compra directa o contratación pública. Así mismo, la estandarización de los EPP y la existencia de múltiples oferentes facilita la sustitución de marcas o referencias, siempre que se mantengan las especificaciones técnicas requeridas, lo cual fortalece la resiliencia de la cadena de suministro frente a posibles contingencias.

No obstante, la cadena de suministro presenta algunos riesgos asociados que deben ser considerados por la Entidad en la estructuración del proceso contractual.

Entre los principales riesgos se identifican: (i) variaciones en los precios derivadas

de factores macroeconómicos como la tasa de cambio, especialmente en productos importados; (ii) posibles retrasos en la entrega por afectaciones logísticas o de transporte hacia zonas apartadas; (iii) riesgo de suministro de productos que no cumplan con las especificaciones técnicas o certificaciones exigidas; y (iv) desabastecimiento temporal de ciertas referencias en el mercado. Para mitigar estos riesgos, la Entidad establece especificaciones técnicas claras, exige fichas técnicas y certificaciones de calidad, define plazos de entrega razonables y promueve la participación de múltiples oferentes, garantizando así el cumplimiento de los principios de planeación, economía y selección objetiva en el proceso de contratación.

4.3. Tendencias actuales del mercado en Colombia.

El mercado de elementos de protección personal (EPP) en Colombia ha experimentado una evolución significativa en los últimos años, impulsada por factores normativos, tecnológicos, económicos y culturales que han fortalecido la gestión de la seguridad y salud en el trabajo en los diferentes sectores productivos.

En primer lugar, se evidencia una tendencia creciente hacia el cumplimiento riguroso de la normativa en seguridad laboral, especialmente a partir de la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), establecido en el Decreto 1072 de 2015. Esta obligatoriedad ha generado una demanda sostenida de EPP por parte de entidades públicas y privadas, posicionando estos elementos como insumos esenciales y no opcionales dentro de la operación organizacional.

En segundo lugar, el mercado muestra una mayor especialización y tecnificación de los productos, con una creciente oferta de EPP que incorporan mejoras en materiales, ergonomía, resistencia y confort. Los fabricantes y proveedores han desarrollado productos con mayores estándares de calidad y certificaciones internacionales, orientados a mitigar riesgos específicos como impactos, riesgos eléctricos, exposición a partículas, sustancias químicas y condiciones extremas de trabajo. Esta tendencia ha permitido que los usuarios finales, incluyendo los aprendices en entornos de formación, accedan a equipos más seguros, duraderos y adaptados a las condiciones reales de uso, elevando así los niveles de protección y desempeño.

Adicionalmente, se observa una tendencia hacia la estandarización y certificación de los productos, lo cual facilita la comparación entre oferentes y fortalece la transparencia en los procesos de contratación. En este contexto, los EPP deben cumplir con normas técnicas reconocidas (ANSI, ASTM, EN ISO, entre otras), lo

que ha generado un mercado más organizado, competitivo y confiable. Esta estandarización también ha impulsado la formalización de proveedores, reduciendo la participación de productos de baja calidad o sin certificación, y promoviendo mejores prácticas en la cadena de suministro.

Desde el punto de vista comercial, el mercado presenta una alta competencia y diversificación de oferentes, lo cual se traduce en mejores condiciones para las entidades contratantes en términos de precio, calidad y disponibilidad. La presencia de múltiples distribuidores, importadores y fabricantes permite el acceso a una amplia gama de marcas y referencias, así como la posibilidad de sustitución de productos sin afectar el cumplimiento de las especificaciones técnicas. Esta dinámica competitiva favorece la eficiencia del gasto público y la selección objetiva en los procesos de contratación.

Por otra parte, se identifica una tendencia creciente hacia la optimización de la logística y los tiempos de entrega, apoyada en el fortalecimiento de canales de distribución, plataformas digitales y sistemas de inventario. Los proveedores han mejorado sus capacidades de respuesta, lo que permite atender de manera oportuna las necesidades de entidades ubicadas en diferentes regiones del país, incluyendo zonas con mayores retos logísticos como el departamento de La Guajira.

Esto resulta especialmente relevante para garantizar la continuidad de los procesos formativos que dependen del suministro oportuno de estos elementos.

Finalmente, el mercado de EPP en Colombia evidencia una tendencia hacia la integración de criterios de sostenibilidad y responsabilidad social, en donde algunos fabricantes y proveedores incorporan materiales reciclables, procesos de producción más limpios y prácticas responsables en la gestión de residuos. Aunque esta tendencia aún se encuentra en desarrollo, refleja un avance hacia modelos de consumo más sostenibles, en concordancia con las políticas públicas y los lineamientos institucionales en materia ambiental.

En conclusión, el mercado de elementos de protección personal en Colombia se caracteriza por su crecimiento sostenido, alta competencia, estandarización técnica y evolución hacia productos más especializados y seguros, condiciones que favorecen la estructuración de procesos contractuales eficientes, transparentes y alineados con las necesidades de la Entidad, garantizando la protección de los aprendices y la adecuada prestación del servicio de formación profesional integral.

4.4. Síntesis del análisis sectorial

El análisis sectorial del presente proceso de contratación permite establecer que el mercado de elementos de protección personal (EPP) en Colombia se encuentra debidamente estructurado, con condiciones de oferta suficiente, pluralidad de proveedores y estandarización técnica de los bienes requeridos. Se trata de un mercado formal y competitivo, en el cual confluyen fabricantes, importadores y distribuidores que cuentan con la capacidad técnica, operativa y logística para atender la demanda de entidades públicas, garantizando el suministro de productos certificados y conforme a normas técnicas nacionales e internacionales.

Así mismo, se identificó que los bienes objeto del proceso corresponden a elementos de características técnicas uniformes y de común utilización, lo cual facilita su adquisición mediante mecanismos de selección objetiva, bajo criterios de comparabilidad, calidad y precio. La dinámica del mercado evidencia disponibilidad permanente de estos productos, diversidad de marcas y referencias, así como condiciones favorables de competencia, lo que permite a la Entidad acceder a soluciones eficientes en términos económicos y técnicos.

En cuanto a la cadena de suministro, se evidenció que esta cuenta con mecanismos consolidados de producción, importación y distribución, que permiten el abastecimiento oportuno a nivel nacional, incluyendo regiones como La Guajira. No obstante, se identifican riesgos asociados principalmente a variaciones en precios por factores externos, posibles retrasos logísticos y cumplimiento de especificaciones técnicas, los cuales pueden ser mitigados mediante una adecuada estructuración del proceso contractual, definición clara de requisitos técnicos y promoción de la pluralidad de oferentes.

Por otra parte, el análisis de tendencias del mercado evidencia un crecimiento sostenido en la demanda de EPP, impulsado por el fortalecimiento de la normativa en seguridad y salud en el trabajo, así como por la creciente cultura de prevención de riesgos en los entornos laborales y formativos. De igual manera, se observa una evolución hacia productos con mayor nivel de especialización, certificación y calidad, así como mejoras en los procesos logísticos y de distribución, lo que contribuye a garantizar condiciones óptimas de suministro.

En este contexto, se concluye que el mercado presenta condiciones adecuadas para adelantar el proceso de contratación, en términos de disponibilidad, competencia y capacidad de respuesta de los oferentes, lo cual permite garantizar la selección objetiva del contratista y la obtención de condiciones favorables para la Entidad. En consecuencia, la contratación proyectada resulta viable y pertinente, al asegurar el suministro de elementos de protección personal necesarios para la protección de los aprendices y la adecuada ejecución de los procesos de formación

profesional integral en el Centro Agroempresarial y Acuícola del SENA Regional La Guajira.

4.5. VERIFICACION DE ACUERDOS MARCO

En cumplimiento de lo dispuesto por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente y en observancia de los principios de planeación, economía y responsabilidad que rigen la contratación estatal, se realizó la verificación de los Acuerdos Marco de Precios (AMP) vigentes en la Tienda Virtual del Estado Colombiano, con el propósito de identificar la existencia de instrumentos de agregación de demanda aplicables al objeto contractual relacionado con la adquisición de Elementos de Protección Personal (EPP), conforme a los códigos UNSPSC definidos en el presente análisis del sector.

Una vez efectuada la consulta en la Tienda Virtual del Estado Colombiano, se evidenció que, a la fecha del presente análisis, no se identifican Acuerdos Marco de Precios vigentes que cubran de manera integral y específica la adquisición de los Elementos de Protección Personal, los cuales son requeridos para los aprendices que se formen en los programas de regular, FIC, CampeSENA, Full Popular, FEC Placa Huella, FEC Construcción, FEC Transformación, FEP y desplazados del Centro Agroempresarial y Acuícola.

En consecuencia, y con fundamento en la consulta realizada no es posible adelantar la adquisición a través de un Acuerdo Marco de Precios, en la medida en que los instrumentos vigentes no ofrecen los elementos de protección personas que requiere la entidad.

Por lo anterior, se considera necesario adelantar una modalidad de selección como la selección abreviada por subasta inversa, que permita estructurar condiciones técnicas acordes con los requerimientos institucionales, garantizando la pluralidad de oferentes, la selección objetiva y el cumplimiento de los principios que rigen la contratación estatal.

4.6. COMPORTAMIENTO DEL GASTO

Para el presente análisis del sector de oferta y demanda, se tomaron como referencia las categorías 421322, 461815, 461816, 461817, 461818, 461820, 531015, 531016, 531018, 531019, 531021 y 531025 del clasificador de bienes y servicios UNSPSC, en la medida en que estas clasificaciones enmarcan el objeto contractual y permiten identificar un mercado más amplio, diverso y representativo de los bienes requeridos.

El análisis de oferta y demanda se fundamenta en la revisión de los procesos contractuales celebrados durante los últimos cinco (5) años en relación con los códigos previamente identificados. No obstante, es necesario considerar que las vigencias 2020 y 2021 presentan comportamientos atípicos del mercado, como consecuencia de la recesión económica y las alteraciones estructurales generadas por la emergencia sanitaria, las cuales impactaron de manera directa tanto la dinámica económica nacional como la prestación de los servicios educativos y administrativos.

5. ESTUDIO DEL MERCADO

El Centro Agroempresarial y Acuícola de la Regional Guajira del SENA, realizó el estudio de mercado solicitando cotizaciones a través de la plataforma del SECOP II a los proveedores inscritos en la página del Sistema Electrónico de Compras Públicas, creando una solicitud de información a proveedores No. SIP-GJR-CAA-0001-2026, la cual estuvo publicada desde el 20/02/2026 hasta el 25/02/2026.



La solicitud de información – cotización se denominó SIP-GJR-CAA-0001-2026, con objeto: *"Adquirir, a título de compraventa, elementos de protección personal (EPP) destinados a los aprendices beneficiarios de apoyos de sostenimiento Regular, FIC Y de los distintos programas y estrategias en los que imparte formación el Centro Agroempresarial y Acuícola del SENA Regional Guajira. Vigencia 2026."*. Mediante la plataforma transaccional SECOP II se recibieron 3 cotizaciones, como se puede observar:

LISTA DE OFERTAS

Opciones

Referencia de oferta	Entidad	Presentada	Oferta
BIZNNOVA SAS SIP-GJR-CAA-0001-2026	Samuel Vanegas	25/02/2026 17:35	533.243.743,3
IDS SIP-GJR-CAA-0001-2026	SERVICIOS IDS SAS	25/02/2026 17:23	550.715.177,8
OFERTA SIP-GJR-CAA-0001-2026	LOGISTICAS Y SUMINISTRO CELESTE SAS	25/02/2026 17:09	580.605.599,9

La información recopilada fue utilizada como base para la estructuración del presupuesto oficial, la definición de especificaciones técnicas y la verificación de la existencia de pluralidad de oferentes, garantizando así la transparencia, eficiencia y selección objetiva del proceso contractual.

Se anexa matriz estudio de mercado, lo anterior, con el fin de obtener insumos reales del mercado que permitieran analizar condiciones de oferta, niveles de precios, disponibilidad de bienes y características técnicas de los productos requeridos, en concordancia con los lineamientos establecidos en la guía para la elaboración de estudios del sector expedida por Colombia Compra Eficiente.

A través del estudio de mercado se estableció un promedio del valor unitario de cada elemento requerido por la entidad y de es manera se estimó que el valor total del proceso corresponderá a la sumatoria de dichos precios unitarios.

Se adjunta “Anexo – Estúdio de mercado.”.

5.1. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

Para efectos del presente proceso, se establece que los precios unitarios definidos para cada uno de los ítems constituirán la base para la estructuración de la propuesta económica, cuyo valor total corresponderá a la sumatoria de dichos precios unitarios por un valor de DIEZ MILLONES OCHENTA Y CUATRO MIL SETECIENTOS NOVENTA PESOS ($10.084.790,00).

No obstante, el valor del contrato se configura como un monto agotable, el cual será ejecutado de conformidad con las necesidades reales de la entidad durante la vigencia contractual. En este sentido, el presupuesto oficial del proceso será de hasta por la suma de DOSCIENTOS CUARENTA Y DOS MILLONES QUINIENTOS OCHENTA Y SIETE MIL NOVECIENTOS TREINTA Y SIETE PESOS M/CTE ($242.587.937,00). IVA incluido, cuando a ello hubiere lugar y demás impuestos, costos directos e indirectos, tasas, contribuciones

de carácter nacional y/o municipal o de carácter legal. Distribuido de acuerdo con las necesidades del Centro Agroempresarial y Acuícola previo acuerdo con el supervisor del contrato.

NOTA 1: El proponente deberá tener en cuenta al momento de presentar su propuesta, que NO podrá superar el valor global unitario del presupuesto oficial asignado, contrariar dicha situación será CAUSAL DE RECHAZO de su propuesta.

Atendiendo la anterior argumentación y en cuanto al canal de distribución se evidencia que la Entidad Estatal tuvo en cuenta cotizaciones que mencionaran todos los ítems solicitados, cantidades, precios unitarios de los bienes y condiciones técnicas como: garantías, tiempo de ejecución, sostenibilidad de precios, forma de pago, impuesto al valor agregado IVA y demás condiciones comerciales, donde los proveedores están de acuerdo con dichas condiciones. Para la presentación de la cotización el proveedor tuvo en cuenta que debe asumir los gastos como presentación de pólizas, transporte, personal, gastos administrativos y demás requisitos de ley.

El proveedor debe tener en cuenta los siguientes gravámenes que le aplican a este proceso

Gravámenes Adicionales Departamentales y/o Distrital	Porcentaje
Retefuente de Compra	2.5%
Estampilla Prodesarrollo Fronterizo de La Guajira	2%
Estampilla Prodesarrollo Departamental de La Guajira	2%
Estampilla Prouniversidad de La Guajira	2%
ICA	10*1000

6. MARCO REGULATORIO

En Colombia, la regulación de los Elementos de Protección Personal (EPP) se fundamenta en un conjunto de normativas y estándares diseñados para garantizar la seguridad y salud de los trabajadores. Estas disposiciones establecen criterios para la selección, uso y mantenimiento de los EPP, asegurando su eficacia frente a los riesgos inherentes a las actividades constructivas.

Normativa ~~C~~lave:

Programa de Elementos de Protección Personal, Uso y Mantenimiento (2017): Emitido por el Ministerio de Salud y Protección Social, este documento ofrece lineamientos para la implementación de programas de EPP en las empresas, detallando responsabilidades, procedimientos de selección, capacitación y mantenimiento de los equipos.

Normas Técnicas Colombianas (NTC): El Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC) ha desarrollado diversas NTC que especifican requisitos y métodos de ensayo para diferentes tipos de EPP utilizados en la construcción. Algunas de las más relevantes incluyen:

NTC 1523: Establece las características y requisitos que deben cumplir los cascos de seguridad industrial para proteger a los trabajadores de impactos y perforaciones.

NTC 1726: Define las especificaciones para guantes de caucho destinados a uso industrial, asegurando resistencia y protección adecuada.

NTC 1825: Detalla los requisitos para protectores oculares individuales, incluyendo gafas y visores, para prevenir lesiones por partículas, radiación u otros riesgos.

NTC 3610: Describe las características que deben cumplir las caretas para soldar y los protectores faciales, garantizando protección contra radiación y salpicaduras.

NTC 1584 y NTC 1589: Relacionadas con equipos de protección respiratoria, estas normas abordan definiciones, clasificación y métodos de ensayo para garantizar una adecuada protección contra contaminantes atmosféricos.

Para la publicación del proceso de contratación, adicionalmente se tendrá en cuenta la normatividad vigente que regula las actividades del sector textil en Colombia, los posibles oferentes que deseen participar deberán demostrar que cumplen con las exigencias de ley que se requieren para contratar la compra de los elementos descritos anteriormente, entre ellas la norma ISO 9000 e ISO 9001 la cual se aplica a los sistemas de gestión de calidad (SGC) y que se centra en todos los elementos de administración de calidad con los que una empresa debe contar para tener un sistema efectivo que le permita administrar y mejorar la calidad de sus productos o servicios.

7. ANALISIS DE LA CAPACIDAD FINANCIERA

El análisis de la capacidad financiera certificada mediante el RUP no otorgará asignación de puntaje, pero conducirá a determinar si el oferente tiene capacidad

financiera y podrá ser habilitado. La capacidad financiera del proponente se determinará de acuerdo con el análisis que EL SENA realice sobre los documentos exigidos en el pliego de condiciones, apoyado en las técnicas de análisis financiero y los principios de contabilidad generalmente aceptados, Se realizó un estudio de los indicadores de proponentes de procesos y/o solicitados por las entidades oficiales en el SECOP y Superintendencia de sociedades anexo a este análisis del sector, en relación con los indicadores de la capacidad financiera de los proponentes con corte a 31/12/2025, el presente análisis de sector se realiza con información de procesos con igual o similar objeto social al del presente proceso de contratación, arrojando como resultado:

INDICADOR FINANCIERO	SASIE-CMC-CBA-006-2026	SASI-NRÑ-CIPLL-00028-2026	SASI-GJR-CIEA-0005-2026	SASI-MTA-CAM-001-2026	INDICADORES ESTIMADOS
LIQUIDEZ	2	2	2.16	2.64	2
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	40	62	55	41	50
RAZON DE COBERTURA DE INTERES	1	4	7.68	1.07	3
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO (ROE)	8	6	33	17	16
RENTABILIDAD DEL ACTIVO (ROA)	5	4	11	10	8

En consecuencia, la Entidad verificará el cumplimiento de los siguientes indicadores financieros y de capacidad organizacional:

• **Liquidez:** Indica la capacidad del proponente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Liquidez= (Activo corriente) / (Pasivo Corriente)

El nivel de liquidez debe ser mayor o igual a 2 (≥ 2)

El indicador de liquidez exigido para el presente proceso deberá ser mayor o igual a dos punto dieciséis (≥ 2).

Este requisito busca garantizar que el futuro contratista cuente con recursos líquidos suficientes para responder oportunamente por la adquisición, almacenamiento, transporte y entrega de los elementos de protección personal requeridos por la Entidad.

En el caso de consorcios, uniones temporales o sociedades futuras, el indicador se calculará con base en la sumatoria ponderada de los componentes financieros de sus integrantes.

El incumplimiento del indicador mínimo exigido dará lugar a que la propuesta sea declarada no habilitada financieramente.

Nivel de Endeudamiento: Refleja el grado de apalancamiento que corresponde a la participación de los acreedores en los activos de la empresa.

Endeudamiento= (Pasivo Total) / (Activo Total)

El nivel de endeudamiento debe ser menor o igual al 50% (≤ 0.50)

Con este indicador la Entidad busca asegurar que el proponente mantenga una estructura financiera equilibrada y sostenible, minimizando riesgos de incumplimiento derivados de altos niveles de endeudamiento durante la ejecución del contrato.

Para proponentes plurales, el cálculo se efectuará mediante la sumatoria ponderada de los componentes financieros de cada integrante.

El incumplimiento del indicador exigido dará lugar a que la propuesta sea declarada no habilitada financieramente.

Razón de Cobertura de Intereses:

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

Cobertura de Intereses= (Utilidad Operacional) / (Gasto de Intereses)

La razón de cobertura de interés debe ser valores mayores o iguales a 3 (≥ 3)

Este indicador permite evaluar la capacidad financiera del proponente para sostener su operación y atender compromisos financieros sin afectar la ejecución del contrato, reduciendo el riesgo de incumplimiento por dificultades de liquidez o sobrecarga financiera.

En el caso de consorcios, uniones temporales o sociedades futuras, el cálculo se realizará mediante la sumatoria ponderada correspondiente.

El incumplimiento de este requisito dará lugar a que la propuesta sea declarada no habilitada financieramente.

Índice de Capital de Trabajo:

El capital de trabajo refleja la capacidad financiera que tiene el proponente para responder oportunamente por las obligaciones de corto plazo derivadas de la ejecución contractual, evidenciando la disponibilidad de recursos corrientes necesarios para garantizar la continuidad operativa del contrato.

La Entidad considera procedente exigir este indicador teniendo en cuenta la cuantía del proceso, la naturaleza de los bienes requeridos y la necesidad de garantizar que el futuro contratista cuente con capacidad financiera suficiente para asumir la adquisición, almacenamiento, transporte y suministro oportuno de los elementos de protección personal requeridos durante la ejecución contractual, sin depender exclusivamente de los pagos de la Entidad.

$$CT = AC - PC \geq CTd$$

Donde:
CT = Capital de trabajo
AC = Activo corriente
PC = Pasivo corriente
CTd = Capital de Trabajo demandado para el proceso que presenta propuesta

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

$$CT \geq CTd$$

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

PRESUPUESTO OFICIAL	FÓRMULA
≤$1.000.000.000	CTd = 10% x (PO)
Entre $1.000.000.001 y $2.000.000.000	CTd = 20 %x (PO)
≥$2.000.000.001	CTd = 30% x (PO)

Análisis de la Capacidad de Organización

Rentabilidad Sobre Patrimonio:

Determina 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, de acuerdo con la siguiente fórmula:

Rentabilidad sobre Patrimonio = (Utilidad Operacional) / (Patrimonio)

El indicador debe ser mayor o igual a 16% (≥0.16)

Para proponentes plurales, el cálculo se realizará mediante la sumatoria ponderada de los componentes financieros de sus integrantes.

El incumplimiento del indicador exigido dará lugar a que la propuesta sea declarada no habilitada.

Rentabilidad Sobre Activos: Determina la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. A mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del proponente:

Rentabilidad sobre Activos = (Utilidad Operacional) / (Activo Total)

El indicador debe ser mayor o igual a 8% (≥ 0.08)

Este requisito permite verificar la eficiencia operativa y financiera del proponente, garantizando que cuente con una estructura organizacional adecuada para ejecutar el contrato.

Para proponentes plurales, el cálculo se efectuará mediante la sumatoria ponderada de los componentes financieros de sus integrantes.

El incumplimiento del indicador exigido dará lugar a que la propuesta sea declarada no habilitada.

8. LIMITACION TERRITORIAL

La posibilidad de limitar un proceso a Mypimes solo será procedente cuando el presupuesto sea inferior a USD 125.000.

El Proceso de selección es inferior a ciento veinticinco mil dólares de los Estados Unidos de América (USD 125.000)	SI	**X**	NO	

Teniendo en cuenta lo establecido en el artículo 2.2.1.2.4.2.2., 2.2.1.2.4.2.3., y 2.2.1.2.4.2.4. del Decreto 1860 de 2021, el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, se podrá limitará a Mipymes el presente proceso de selección, toda vez que el valor del Proceso de contratación es menor a ciento veinticinco mil dólares de los Estados Unidos de América (US$125.000,00), liquidados con la tasa de cambio que para el efecto determina cada dos años el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Según el Ministerio de Comercio Industria y Turismo y la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente, el valor en pesos colombianos del Umbral de las MIPYMES para el año 2026, calculado por la Oficina de Estudios Económicos de este Ministerio es de:

Umbrales de Mipymes 2026	
Umbral Mipymes US$	125.000
Umbral Mipymes COL$	511.708.497

9. ANALISIS DE LA OFERTA

A continuación, y en el marco del análisis conceptual correspondiente, se presenta la caracterización de la oferta en el Departamento de La Guajira, destacando los aspectos que permiten identificar y describir el mercado, tales como la cuantificación de la oferta disponible, los principales proveedores, entre otros elementos relevantes.

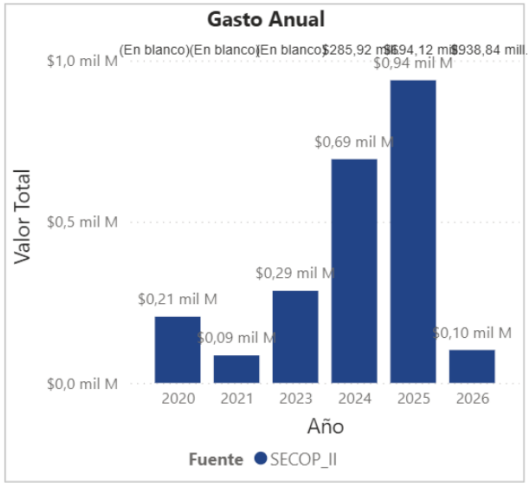
El mercado está conformado por empresas productoras y comercializadoras con experiencia reconocida y capacidad operativa para suministrar los bienes requeridos por la entidad. Esta oferta permite prever una adecuada ejecución del contrato que se derive del presente proceso de contratación, en concordancia con las necesidades institucionales del Centro Agroempresarial y Acuícola.

Es importante resaltar que, conforme al análisis del sector económico basado en la Clasificación UNSPSC previamente referenciada en el estudio de mercado, se evidencia una pluralidad de oferentes en el mercado. Esta pluralidad fue confirmada

mediante la herramienta "Análisis de la Oferta" disponible en la Plataforma de la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente (https://www.colombiacompra.gov.co/).

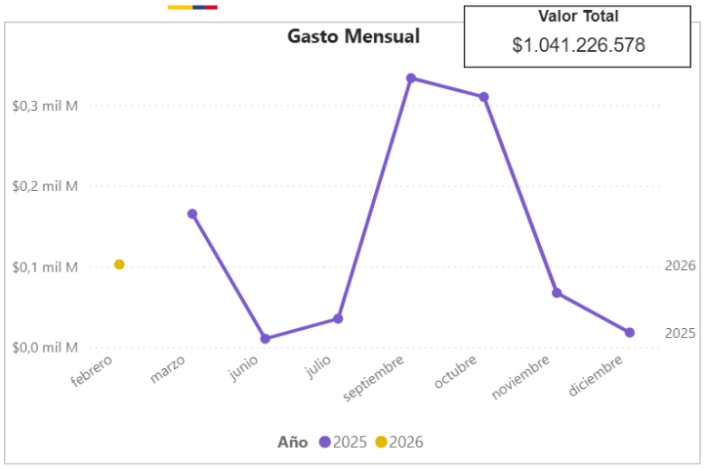
Cabe destacar que, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 33 de la Ley 2069 de 2020, “Por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia”, que modifica el artículo 12 de la Ley 599 de 2000, el Centro Agroempresarial y Acuícola del SENA ha identificado, a través de la mencionada herramienta, personas naturales, jurídicas y otras formas asociativas que pueden participar como potenciales proveedores, de manera directa o indirecta, dentro del presente proceso de contratación, promoviendo así la inclusión y el fortalecimiento del mercado local.

GASTO ANUAL



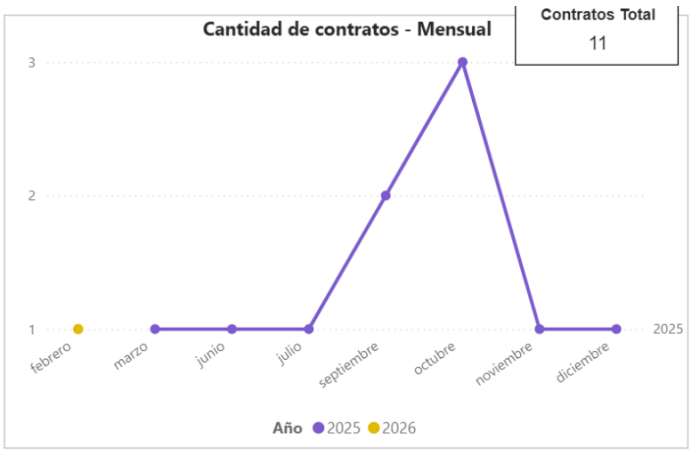
La gráfica de “Gasto Anual” evidencia una dinámica creciente en la ejecución de recursos a lo largo del periodo analizado, con algunas variaciones puntuales. Se observa un nivel inicial moderado en 2020 ($0,21 mil M), seguido de una disminución significativa en 2021 ($0,09 mil M), lo cual podría asociarse a factores coyunturales o ajustes en la planificación del gasto. Posteriormente, se presenta una tendencia sostenida al alza desde 2023 ($0,29 mil M), que se intensifica en 2024 ($0,69 mil M) y alcanza su punto máximo en 2025 ($0,94 mil M), reflejando un fortalecimiento en la ejecución presupuestal y posiblemente una mayor demanda o priorización de recursos.

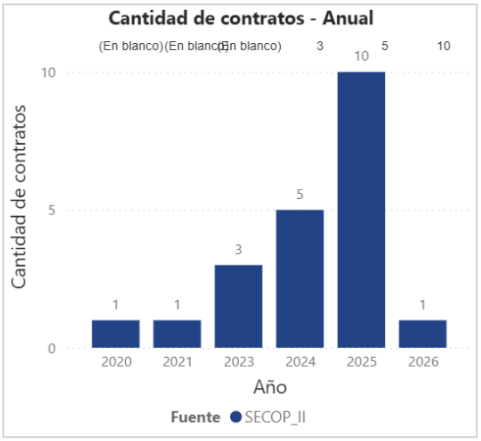
GASTO MENSUAL



La gráfica de “Gasto Mensual” evidencia una ejecución heterogénea a lo largo del año, con una marcada concentración del gasto en determinados meses. En 2025, se observa un nivel inicial moderado en marzo (≈$0,16 mil M), seguido de una caída significativa en junio (≈$0,01 mil M) y una leve recuperación en julio (≈$0,03 mil M). Posteriormente, el gasto presenta un incremento pronunciado, alcanzando su punto máximo en septiembre (≈$0,33 mil M) y manteniéndose en niveles altos en octubre (≈$0,31 mil M), lo que sugiere una intensificación de los procesos contractuales y de ejecución presupuestal en el último trimestre. A partir de noviembre (≈$0,07 mil M) y diciembre (≈$0,02 mil M), se evidencia una disminución considerable, posiblemente asociada al cierre de la vigencia. Por su parte, en 2026 solo se registra información parcial para febrero (≈$0,10 mil M), lo cual indica una ejecución inicial incipiente propia del inicio de la vigencia fiscal. En términos generales, la gráfica refleja una alta concentración del gasto en los meses de septiembre y octubre, evidenciando un comportamiento estacional en la ejecución de los recursos.

CANTIDAD DE CONTRATOS SUSCRITOS



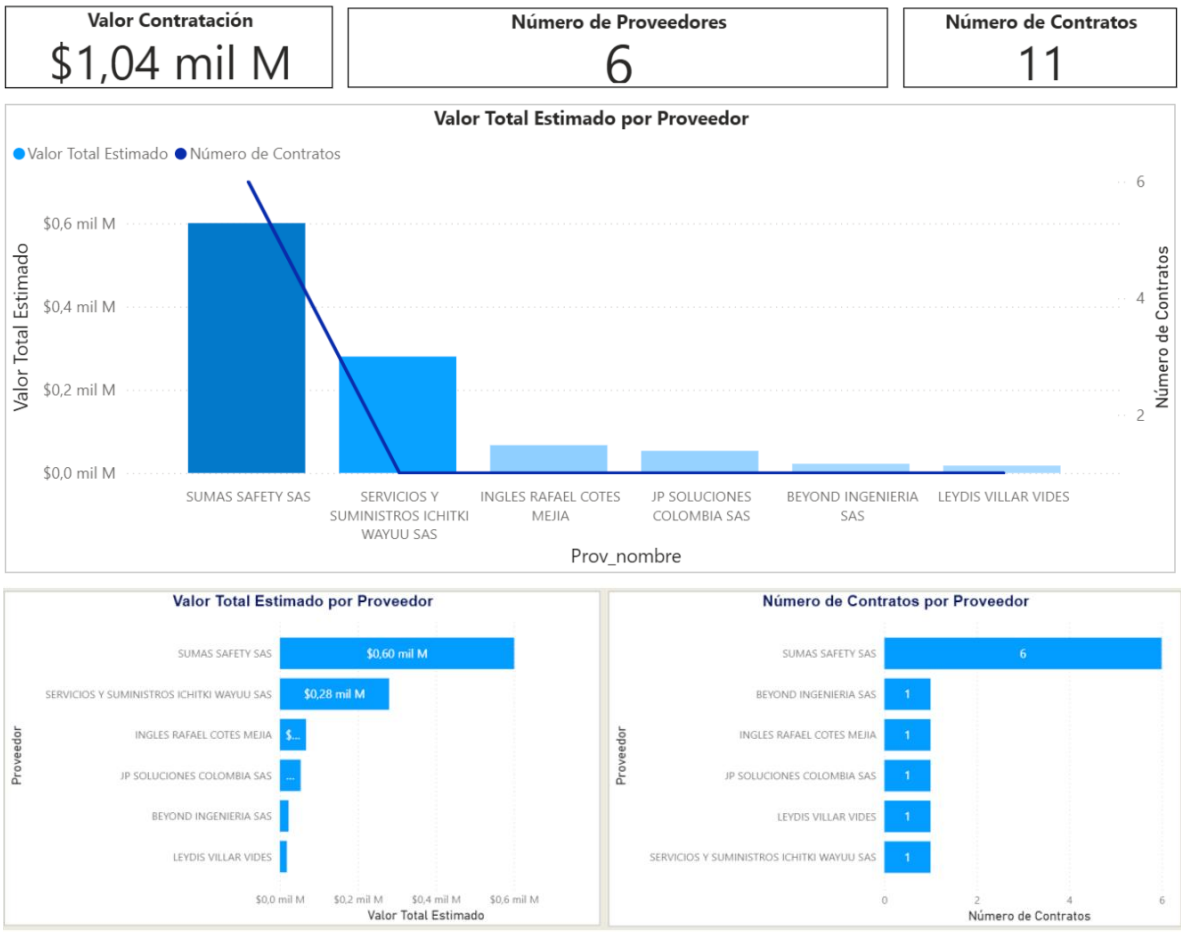


La gráfica de “Cantidad de contratos - Mensual” muestra una dinámica de contratación moderada y concentrada en ciertos periodos del año 2025. Se observa un comportamiento estable entre marzo, junio y julio, con un contrato mensual, seguido de un incremento en septiembre (2 contratos) y un pico en octubre (3 contratos), lo que evidencia una mayor actividad contractual en el último trimestre.

Posteriormente, en noviembre y diciembre, la cantidad de contratos vuelve a disminuir a un nivel bajo (1 contrato), lo cual puede asociarse al cierre de la vigencia fiscal y a la culminación de procesos previamente adelantados. Para 2026, únicamente se registra información parcial en febrero (1 contrato), lo que refleja un inicio de vigencia con baja ejecución, propio de las etapas iniciales de planeación y estructuración de procesos. En conjunto, la gráfica evidencia una concentración de la actividad contractual en los meses previos al cierre del año.

La gráfica de “Cantidad de contratos - Anual” refleja una tendencia creciente en la actividad contractual a lo largo del periodo analizado. Se evidencia un nivel bajo y constante en 2020 y 2021 (1 contrato cada año), seguido de un incremento progresivo en 2023 (3 contratos) y 2024 (5 contratos), hasta alcanzar su punto máximo en 2025 con 10 contratos, lo que indica un fortalecimiento significativo en la gestión contractual de la entidad. Para 2026, se registra una disminución considerable (1 contrato), lo cual puede explicarse por tratarse de una vigencia en curso con información aún parcial. En términos generales, la tendencia evidencia un crecimiento sostenido hasta 2025, asociado posiblemente a una mayor ejecución de recursos y necesidades institucionales, seguido de una reducción que requiere análisis en función del avance de la vigencia actual.

VALOR TOTAL ESTIMADO Y NUMERO DE CONTRATOS POR PROVEEDOR



El análisis conjunto de las gráficas evidencia que la contratación presenta una marcada concentración tanto en valor como en número de contratos en un reducido grupo de proveedores, particularmente en SUMAS SAFETY SAS, que lidera ampliamente con aproximadamente $0,60 mil millones y 6 de los 11 contratos totales, lo que representa más de la mitad de la actividad contractual. En segundo lugar, se ubica SERVICIOS Y SUMINISTROS ICHITKI WAYUU SAS con cerca de $0,28 mil millones, aunque con una participación mucho menor en número de contratos, mientras que los demás proveedores (INGLES RAFAEL COTES MEJIA, JP SOLUCIONES COLOMBIA SAS, BEYOND INGENIERIA SAS y LEYDIS VILLAR VIDES) registran valores marginales y un contrato cada uno. En este contexto, con un valor total de contratación de aproximadamente $1,04 mil millones distribuidos entre 6 proveedores, se observa una baja dispersión del gasto y una alta centralización en la adjudicación, lo cual puede estar asociado a capacidades técnicas, económicas o logísticas diferenciadas, pero a su vez sugiere la

conveniencia de analizar la pluralidad de oferentes y la diversificación de la contratación para fortalecer los principios de transparencia y competencia.

10. ANALISIS DE LA DEMANDA

A continuación, se presenta un análisis detallado que relaciona los procesos realizados por la entidad y/o otras instituciones que han adquirido servicios, elementos y productos similares en los últimos años. Este estudio se basa en información extraída del portal de contratación Colombia Compra Eficiente.

ENTIDAD	SENA REGIONAL RISARALDA MC-RSR-CDTI-229-2025	SENA REGIONAL TOLIMA SASI-CIC-9226-577-2024	SENA REGIONAL SANTANDER MC-STD-CIDM-00607-2023
MODALIDAD DE SELECCIÓN	Mínima cuantía	Selección abreviada subasta inversa	Mínima cuantía

OBJETO DEL CONTRATO:	COMPRA DE ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL (EPP) DESTINADOS A LOS APRENDICES DEL PROGRAMA FORMACIÓN CONTINUA ESPECIAL CAMPESINA	COMPRA DE DOTACIÓN Y ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PARA LOS APRENDICES DE FORMACIÓN REGULAR, FIC, BENEFICIARIOS DE APOYOS DE SOSTENIMIENTO, FUNCIONARIOS, TRABAJADORES OFICIALES Y BRIGADISTAS DEL CENTRO DE INDUSTRIA Y CONSTRUCCIÓN.	COMPRAR ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL Y DOTACIÓN PARA LA SEGURIDAD DE LOS APRENDICES DEL CENTRO INDUSTRIAL DEL DISEÑO Y LA MANUFACTURA VIGENCIA 2023
VALOR DEL CONTRATO	$ 74.820.000	$ 282.756.586	$ 33.991.458
PLAZO DEL CONTRATO	10 días	45 días	15 días
OFERENTE SELECCIONADO	COMPAÑIA DE SERVICIO LOGISTICO COLOMBIA SAS	COMPAÑIA MAYFER SB SAS COMERCIALIZADORA CDT SAS NESTOR FABIAN TORRES RAMOS Y/O SEMTOL D&S EMPRESARIALES SAS	HYN

JORGE LUIS DAZA ACOSTA
Subdirector (E) del Centro Agroempresarial Acuícola Regional Guajira

Proyectó: Karen Mariana Danies Naranjo – Apoyo Presupuestal, Financiero y operativo Contratación CAA