ESTUDIO Y ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR

(Artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015)

OBJETO: *"Contratar la compra de materiales de formación del área de cosmetología, peluquería y salud para los diferentes programas de formación del Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes, Vigencia 2026."*

El servicio que la entidad pretende contratar se encuentra debidamente identificado a través del clasificador de bienes y servicios y el sector al cual pertenecen, con los siguientes códigos:

UNSPSC - Decreto1082 de 2015 (o normar vigente)			
ITEM	**GRUPO**	**CODIGO**	**DESCRIPCIÓN**
1	(E) Productos de uso final	42142500	Agujas de inyección y aspiración y accesorios
2	(E) Productos de uso final	51102700	Antisépticos
3	(E) Productos de uso final	42311500	Vendas y vendajes y productos relacionados
4	(E) Productos de uso final	42181500	Evaluación diagnóstica y productos de examen de uso general
5	(E) Productos de uso final	41104100	Contenedores de recogida y transporte de especímenes, y suministros
6	(E) Productos de uso final	42271700	Sistemas y dispositivos de terapia de entrega de oxígeno
7	(E) Productos de uso final	42222300	Productos de transfusión y administración de sangre
8	(E) Productos de uso final	42142600	Jeringas y accesorios
9	(E) Productos de uso final	91101600	Cuidado facial y corporal
10	(E) Productos de uso final	53131600	Baño y cuerpo
11	(E) Productos de uso final	42131600	Vestuario para el personal sanitario y artículos relacionados
12	(C) Maquinaria, herramientas, equipo industrial y vehículos	27111500	Herramientas de corte

En atención a lo dispuesto por el Artículo 2.2.1.1.1.6.1. Deber de análisis de las Entidades Estatales del Decreto 1082 de 2015, se procede a establecer el contexto del proceso de contratación desde los ámbitos legal, comercial, financiero, organizacional y técnico, con el fin de identificar algunos de los riesgos y determinar los requisitos habilitantes, para lo cual se plasma el siguiente análisis.

1. ASPECTOS GENERALES

El SENA es un establecimiento público del orden Nacional con personería jurídica, patrimonio propio e independiente y autonomía administrativa adscrito al Ministerio del Trabajo, encargado de cumplir la función que corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos, ofreciendo y ejecutando la formación profesional integral, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país, como lo establece la Ley 119 de 1994.

El cual ofrece formación gratuita a millones de colombianos que se benefician con programas técnicos, tecnológicos y complementarios, que, enfocados al desarrollo económico, tecnológico y social del país, entran a engrosar las actividades productivas de las empresas y de la industria, para obtener mejor competitividad y producción con los mercados globalizados.

De conformidad con el artículo 25 del Decreto 249 de 2004, los Centros de Formación son las dependencias responsables de la prestación de los servicios de formación profesional integral, los servicios tecnológicos, la promoción y el desarrollo del empresarismo, la normalización y evaluación de competencias laborales en interacción con entes públicos y privados y en articulación con las cadenas productivas y los sectores económicos.

El artículo 27 del Decreto 249 de 2004, señala las funciones que deben desarrollar las Subdirecciones de Centro para planear, programar y ejecutar todos los procesos mencionados anteriormente, entre ellas “Administrar y ejecutar todos los procesos de contratación del Centro”.

El Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes, en cumplimiento de su misión institucional de impartir Formación Profesional Integral y de las metas establecidas para la vigencia 2026, requiere adelantar la contratación para la compra de materiales de formación destinados a los programas del área de cosmetología, peluquería y salud. Esta necesidad obedece a la obligación de garantizar la disponibilidad de los elementos e insumos requeridos para el desarrollo de las actividades de aprendizaje previstas en los programas de formación que se ejecutan en el Centro.

Los programas de formación de estas áreas contemplan un componente práctico fundamental para el desarrollo de las competencias técnicas y laborales de los aprendices, razón por la cual se requiere contar con materiales especializados, productos cosméticos, elementos de bioseguridad, herramientas y demás bienes necesarios para la ejecución de las prácticas formativas. La utilización de estos materiales permite fortalecer los procesos de enseñanza y aprendizaje, favoreciendo la apropiación de conocimientos y el desarrollo de habilidades acordes con las exigencias del sector productivo.

La adquisición de dichos bienes es indispensable para garantizar el cumplimiento de los resultados de aprendizaje definidos en los programas de formación, así como para asegurar el adecuado funcionamiento de los ambientes de aprendizaje y la ejecución de las actividades prácticas programadas. De igual manera, contribuye al mantenimiento de condiciones adecuadas de calidad, seguridad e higiene durante el proceso formativo, en concordancia con los lineamientos institucionales y la normatividad aplicable a los sectores de la cosmetología, la peluquería y la salud.

Teniendo en cuenta que el Centro no dispone de existencias suficientes para atender los requerimientos proyectados durante la vigencia 2026, resulta necesario adelantar un proceso de

contratación bajo la modalidad de compraventa que permita adquirir oportunamente los materiales requeridos. La no realización de esta contratación podría afectar el normal desarrollo de las acciones de formación, limitar la ejecución de las prácticas y comprometer el cumplimiento de las metas institucionales y de los objetivos de formación establecidos.

En consecuencia, la compra de materiales de formación del área de cosmetología, peluquería y salud se encuentra plenamente justificada, toda vez que responde a una necesidad institucional real y prioritaria orientada a garantizar la continuidad y calidad de la Formación Profesional Integral impartida por el Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes durante la vigencia 2026, contribuyendo al cumplimiento de su misión y al fortalecimiento de las competencias de los aprendices.

PERSPECTIVA ECONOMICA DEL SECTOR

El sector de la cosmetología, la peluquería y los servicios relacionados con la salud y el bienestar personal ha mostrado un crecimiento sostenido en Colombia durante los últimos años, impulsado por el aumento de la demanda de servicios de cuidado personal, estética integral, imagen personal y bienestar. Este comportamiento ha generado una mayor necesidad de talento humano calificado y de procesos de formación que respondan a los requerimientos técnicos y tecnológicos del mercado laboral.

La dinámica del sector se encuentra estrechamente relacionada con actividades económicas de comercio, servicios personales, belleza, estética y salud, las cuales contribuyen a la generación de empleo y al fortalecimiento de emprendimientos y unidades productivas en diferentes regiones del país. De igual manera, la constante innovación en productos, técnicas, equipos y procedimientos exige la actualización permanente de conocimientos y competencias por parte de quienes se desempeñan en estas actividades.

En este contexto, el SENA desempeña un papel fundamental mediante la formación de talento humano competente que responda a las necesidades del sector productivo. Para ello, resulta indispensable contar con materiales de formación que permitan desarrollar actividades prácticas acordes con las tendencias, tecnologías y exigencias actuales del mercado, garantizando la calidad y pertinencia de los procesos formativos.

La adquisición de materiales de formación para los programas del área de cosmetología, peluquería y salud contribuye al fortalecimiento de las competencias de los aprendices, mejora las condiciones para el desarrollo de los procesos de enseñanza-aprendizaje y favorece la preparación de personal calificado para atender las demandas de un sector económico que continúa consolidándose como una fuente importante de empleo, autoempleo y generación de ingresos en el país.

Por lo anterior, la compra de los materiales requeridos se encuentra alineada con las necesidades actuales del sector económico y con el propósito institucional de fortalecer la formación profesional integral, contribuyendo al desarrollo productivo, la competitividad y la empleabilidad de los futuros egresados.

1.1.1. ANÁLISIS PRODUCTO INTERNO BRUTO

El sector de servicios, dentro del cual se encuentran actividades asociadas al cuidado personal, la belleza, la estética y algunos servicios complementarios relacionados con la salud, constituye uno de los principales aportantes al Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia. Durante los últimos años, este sector ha mantenido una participación significativa en la economía nacional, impulsado por el crecimiento del consumo de los hogares, la recuperación de las actividades comerciales y la creciente demanda de servicios orientados al bienestar y la imagen personal.

Las actividades de peluquería, tratamientos de belleza y otros servicios de cuidado personal forman parte de la economía de servicios, un segmento que ha demostrado resiliencia y capacidad de adaptación frente a los cambios económicos y sociales. Asimismo, el crecimiento de los emprendimientos, microempresas y establecimientos especializados en belleza y estética ha contribuido a la generación de empleo y al fortalecimiento de las economías regionales.

En este contexto, la formación de talento humano calificado adquiere especial relevancia para atender las necesidades de un sector que demanda personal con competencias técnicas actualizadas y capacidad para responder a las exigencias de calidad, innovación y servicio al cliente. Por ello, el SENA, a través de sus programas de formación en cosmetología, peluquería y salud, contribuye al fortalecimiento del capital humano que requiere esta actividad económica.

La adquisición de materiales de formación permite garantizar el desarrollo de prácticas acordes con las condiciones reales del sector productivo, fortaleciendo la calidad de los procesos formativos y contribuyendo a la preparación de aprendices que puedan integrarse de manera efectiva al mercado laboral o desarrollar iniciativas de emprendimiento. De esta manera, la contratación se articula con la dinámica económica del sector servicios y con los esfuerzos institucionales orientados a mejorar la productividad, competitividad y generación de oportunidades de empleo en el país.

En consecuencia, la compra de materiales de formación para los programas del área de cosmetología, peluquería y salud se encuentra alineada con la evolución del sector servicios dentro de la economía nacional y con la necesidad de formar talento humano competente que aporte al crecimiento económico y al desarrollo social de la región y del país.

1.1.2. INFLACIÓN DEL SECTOR

La adquisición de materiales para los programas de formación del área de cosmetología, peluquería y salud se encuentra influenciada por el comportamiento de la inflación, especialmente en los productos relacionados con el cuidado personal, insumos cosméticos, elementos de bioseguridad, productos químicos, utensilios especializados y demás bienes utilizados en los procesos de formación. Las variaciones en los costos de materias primas, transporte, logística, importaciones y comercialización impactan directamente los precios de estos productos en el mercado nacional.

Durante los últimos años, el comportamiento inflacionario ha generado ajustes en los precios de diversos bienes asociados a los sectores de belleza, estética y salud, situación que incide en los costos de adquisición de los materiales requeridos para el desarrollo de las actividades prácticas de formación. No obstante, la tendencia reciente muestra una moderación de la inflación en Colombia,

lo que ha contribuido a una mayor estabilidad en los precios y a mejores condiciones para la planeación de las compras públicas.

Para la presente contratación, la Entidad realizó el respectivo estudio de mercado con el fin de identificar las condiciones actuales de oferta y demanda, así como los precios promedio de los bienes requeridos. Este análisis permite establecer un presupuesto acorde con la realidad del mercado y mitigar los riesgos derivados de posibles variaciones en los costos durante la ejecución contractual.

En consecuencia, aunque los materiales objeto de adquisición pueden verse afectados por las fluctuaciones propias de la inflación y de las condiciones económicas del mercado, existe una oferta suficiente de proveedores que permite garantizar condiciones de competencia y precios acordes con los valores de mercado, favoreciendo la eficiencia y la adecuada inversión de los recursos públicos destinados al proceso contractual.

1.1.3. ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

La actividad económica está dividida en sectores económicos. Cada sector se refiere a una parte de la actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan una unidad y se diferencian de otras agrupaciones. Su división se realiza de acuerdo con los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos.

CLASIFICACIÓN ANÁLOGA

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

Según la división de la economía clásica, los sectores de la economía son los siguientes:

- Sector primario o sector agropecuario.
- Sector secundario o sector Industrial.
- Sector terciario o sector de servicios.
- Sector primario o agropecuario

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

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

Se divide en dos subsectores: industrial extractivo e industrial de transformación:

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

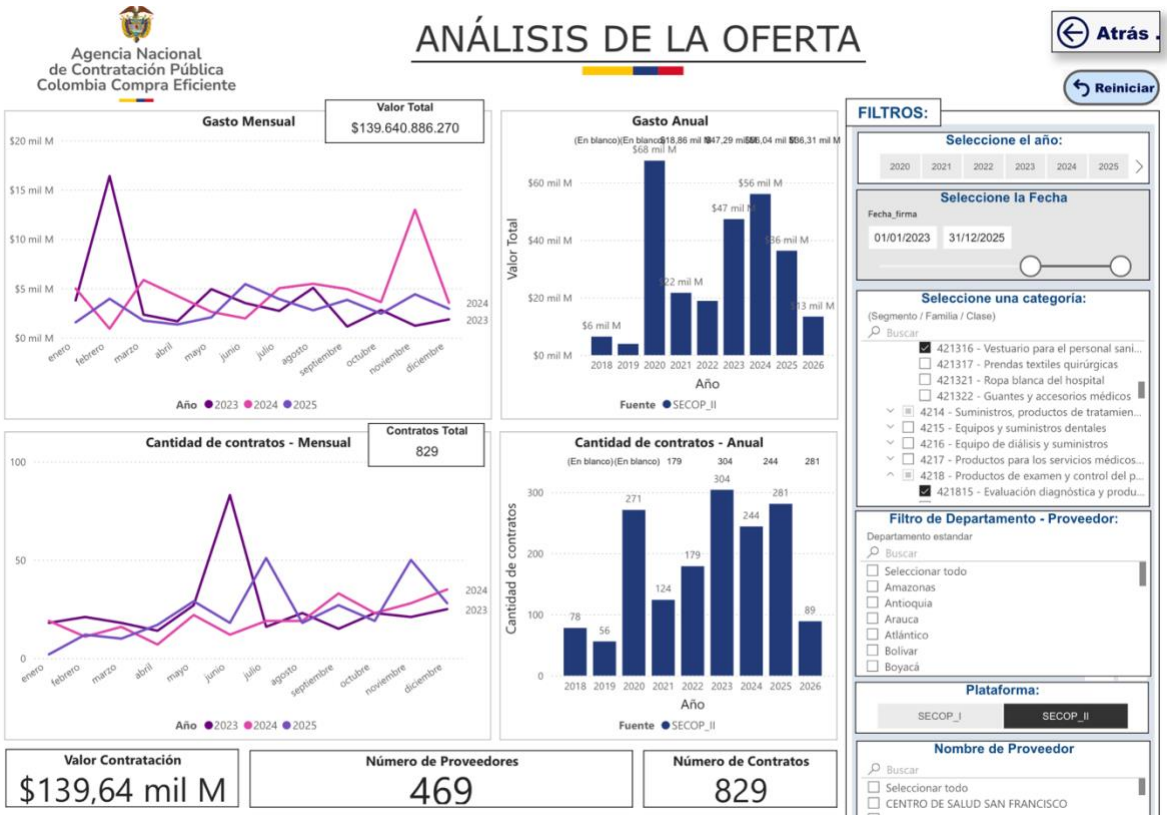
Sector terciario o de servicios: Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc. Es indispensable aclarar que los dos primeros sectores producen bienes tangibles, por lo cual son considerados como sectores productivos. El tercer sector se considera no productivo, puesto que no produce bienes tangibles, pero, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional.

SECTOR PERTENECIENTE AL OBJETO CONTRACTUAL:

SECTOR ECONOMICO
Sector terciario o de servicios

1.1. ESTUDIO DE LA OFERTA

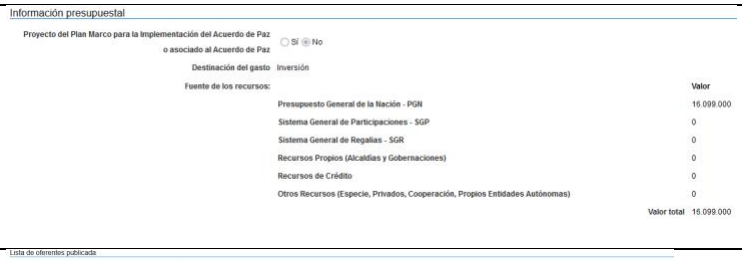
De acuerdo con la Agencia Nacional de Contratación pública, se puede evidenciar que durante el periodo 2023 a 2025 para el caso del código UNSPCS 42142500, 42142600, 42131600, 42181500, se registraron 469 proveedores, 829 contratos a nivel nacional reportados en SECOP II como se observa en la siguiente imagen:

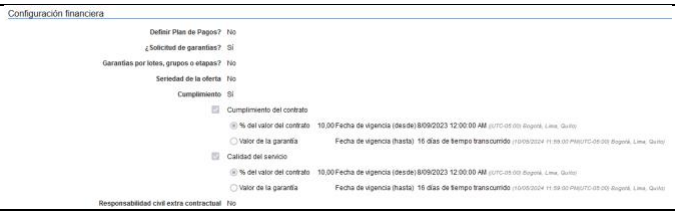


1.2. ESTUDIO DE LA DEMANDA

Para realizar el análisis de la demanda, la entidad tuvo como referencia el comportamiento de los procesos contractuales desarrollados en vigencias anteriores para contratar el respectivo bien / servicio teniendo como referencia los siguientes aspectos:

De acuerdo con el Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP), el SENA ha adelantado procesos de selección referente al objeto que en el Centro de Formación pretende contratar:

CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURISTICOS	
Modalidad de selección del contratista.	MC-STD-CSET-00460-2023
Entidad Contratante	CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURISTICOS
Objeto del Contrato	SUMINISTRO DE PRODUCTOS COSMÉTICOS DE USO PROFESIONAL COMO MATERIAL DE FORMACIÓN PARA LA RED DE SERVICIOS PERSONALES
Valor de los contratos y forma de pago.	$ 16.099.000
Número de contratos suscritos para el efecto y vigencias de los mismos.	1
Vigencia de los contratos.	2023
Presupuesto con cargo al cual han sido ejecutados los contratos (inversión o funcionamiento) y si ha habido lugar a vigencias futuras.	
Oferentes que han participado en los procesos de selección y contratistas.	
Comportamiento de los contratistas, imposición de sanciones.	En la página del SECOP II no se evidencia aplicación de sanciones.
Condiciones de pago establecidas en los contratos anteriores.	El SENA pagará dentro de los quince (15) días siguientes a la presentación de la factura por parte del contratista (cuando esta se deba expedir de acuerdo con la Ley), previa recepción a satisfacción de los bienes o servicios por parte de la supervisión (contra entrega).

Cronograma del Proceso de Contratación, teniendo en cuenta tiempos y lugar de entrega luego de la firma del contrato.	
Garantías exigidas en los Proceso de Contratación y siniestros	
Observaciones	Proceso Adjudicado y Celebrado

1.3. ANALISIS DE PRECIOS

El Decreto 1082 de 2015 establece que las entidades estatales deben realizar un estudio del sector antes de iniciar un proceso de contratación. Este estudio debe revisar las condiciones particulares de otros procesos de contratación similares, recopilar información suficiente de precios, calidad, condiciones y plazos de entrega con otros clientes del proveedor, públicos o privados. Además, Cuando el valor del contrato esté determinado por precios unitarios, la Entidad Estatal debe incluir la forma como los calculó y soportar sus cálculos presupuestales en la estimación de aquellos. Si el contrato es de concesión, la Entidad Estatal no debe publicar el modelo financiero utilizado en su estructuración.

El análisis de precios esta soportado por el equipo estructurador y anexado en el documento de estudios previos del proceso que genera el presente estudio del sector, el cual permitió estimar el valor del contrato que el Centro Agroempresarial y Turístico de los Andes del SENA, regional Santander estableció, corresponde a la suma que se cancelará al contratista (adjudicatario) por el valor total del contrato que corresponde a TREINTA Y TRES MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS TRECE PESOS M/CTE ($33.994.413,oo) IVA incluido, a cancelar en UNICO PAGO el valor correspondiente, conforme a los valores ofertados, previa suscripción de las respectivas actas o informes y acreditación del cumplimiento de los requisitos de ley para cada pago y de acuerdo con el cronograma del contrato previa la presentación de la factura o cuenta de cobro, soportada con la certificación del recibido a satisfacción del supervisor del contrato, y los documentos que acrediten el pago de las obligaciones con el Sistema Integral de Seguridad Social (artículo 23 Ley 1150 de 2007), estableciendo una correcta relación de los montos adeudados y las sumas que debieron haber sido cotizadas. Los pagos a que se obliga el SENA en virtud del contrato se sujetarán a las apropiaciones y disponibilidades presupuestales correspondientes, y a la situación de recursos del Programa Anual Mensualizado de Caja –PAC.

A continuación, se presenta la metodología para la estimación del presupuesto y el análisis de precios en donde se describe las etapas relacionadas que se tuvieron en cuenta para realizar el análisis y la estimación del presupuesto.

a. Desagregación de elementos de trabajo: Se definieron los costos asociados a cada ítem como costos directos e indirectos relacionados con personal, transporte, vehículos, logística, almacenamiento, permisos (higiénico-sanitarios), acreditaciones, instalaciones, entre otros.

b. Cálculo de valores de correlación entre los diferentes costos de cada ítem: cuando se tienen los precios a valor presente, se aplica una función de estadística descriptiva para obtener valores de interés para el análisis de los datos. Entre estos valores se encuentran la media, la desviación estándar y la mediana. Con los valores de desviación estándar y media se calcula el coeficiente de variación para calcular el grado de variabilidad de los datos.

c. Elección del método de valor estimado del ítem: dependiendo del coeficiente de variación (dispersión) calculado se utilizan tres métodos diferentes:

   (i) Si el coeficiente es menor a 30% (el cual se considera una variación límite aceptable que puede representar el conjunto general de datos al ser el caso de una estimación de presupuesto) el valor a considerarse como estimado, será la media previamente calculada.

   (ii) Si el coeficiente es mayor a 30% se deben excluir los datos mínimos o máximos con el fin de tener un valor representativo de los datos.

Si una vez excluidos los mínimos o máximos el coeficiente de variación sigue siendo mayor a 30% se aplica la función de estadística de la mediana para así realizar análisis con los máximos y mínimos y determinar el valor estimado.

Cotizaciones Recibidas

P1	VILLAFARMA
P2	ZORYAN SAS
P3	QUOTATION
P4	COHORIENTE
P5	SERGIO GARCIA
P6	ARCOIRIS
P7	DULCEBELLEZA
P8	M&C INVERSIONES SAS
P9	TITANS FX
P10	SKINHEALT
P11	ESLAVA & DIAZ ASOCIADOS

2. ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.1. DINÁMICA DE PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN Y ENTREGA DE BIENES O SERVICIOS Para el proceso que se desarrolló, el equipo estructurador invitó a presentar ofertas a proveedores de

carácter local, regional y nacional con el fin de establecer la dinámica económica de los bienes de características uniformes a contratar por el centro de formación, el cual se puede observar en la tabla 3.

Tabla 3:

Identificación de posibles proveedores en el mercado nacional y/o local

Proveedores:		**P1**	**P2**	**P3**	**P4**	**P5**	**P6**	**P7**	**P8**	**P9**	**P10**	**P11**
Ubicación	Local	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Nacional	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Proceso de produccióndе bienes o servicios	Materia Prima/ transformación – producción /distribución	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Compra / bodegaje/distribución	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Importación/distribución	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Forma de distribución yentrega de bienes o servicios	Directo: del productor alusuario	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Indirecto: del productor a distribuidores y de estos al usuario											
Costos asociados	Se tiene como referencia los costos adicionales asociados para garantizar la efectiva entrega del bien/ servicio, **(costos de manipulación, transporte, personal, elementos, equipos, etc.)**	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Los proveedores seencuentran en las siguientes clasificaciones.	Materias primas											
	Fabricante											
	Importador											
	Ensamblador											
	Distribuidor mayorista											
	Distribuidor Menorista	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Intermediario											
	Transportador											

Fuente: *SENA - CATA*

Dado en Málaga, veintidós (22) días del mes de junio de dos mil veintiséis (2026).

Firmado digitalmente por GARCIA REYES YADIMYR OSWALDO
Fecha: 2026.06.24 17:32:27 -05'00'

YADIMYR OSWALDO GARCÍA REYES
Subdirector (E) de Centro

Elaboró: Andrea Catalina Torres Villamizar – Abogada Contratación