F 2 ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO Y DE RIESGOS

CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS PARA EL MANTENIMIENTO CORRECTIVO DE PUPITRES UNIPERSONALES DE LA I.E. TECNICA LA ESPERANZA

Fecha de elaboración: agosto 13 del 2026

1. ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO Y OFERENTES POR PARTE DE LA ENTIDAD ESTATAL
IDENTIFICACIÓN ANÁLISIS PROCESO DE CONTRATACIÓN
La **INSTITUCIÓN EDUCATIVA TÉCNICA LA ESPERANZA**, con régimen especial de contratación, y mediante el Acuerdo No. 002 del 21 DE ABRIL 2025, por medio del cual se aprueba su Manual de Contratación, a partir del objeto del contrato, debe hacer 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, sin que sea relevante la modalidad de selección. Hacer un análisis desde la perspectiva legal implica la revisión de la regulación vigente para el mercado dentro del que se encuentra el objeto del contrato. La perspectiva comercial hace referencia a analizar quiénes pueden ofrecer el bien o servicio que se quiere contratar, cuáles son sus condiciones, si tienen condiciones especiales que sean relevantes a la hora de determinar los requisitos habilitantes, entre otros. Desde una perspectiva financiera, el análisis conlleva una revisión de las características financieras que se presentan dentro del mercado del bien o servicio, como, por ejemplo, el índice de endeudamiento que tienen las empresas o personas naturales que ofrecen dicho bien o servicio. Con la perspectiva organizacional se pretende que la Entidad Estatal entienda cómo están organizados internamente los posibles oferentes y de qué manera realizan sus negocios y operaciones. Para llevar a cabo un negocio de manera adecuada, se requiere la estructura y el comportamiento de la otra parte, para identificar la forma en la que suplirá los requerimientos de la Entidad Estatal. El análisis del sector debe tener en cuenta el objeto del Proceso de Contratación, las condiciones del bien o servicio, y las ventajas que representa para la Entidad Estatal contratar el bien o servicio con el contratista. En este último punto la Entidad Estatal debe hacer una reflexión o análisis del sector, que le debe permitir sustentar su decisión de hacer una contratación desde el punto de vista de la eficiencia, eficacia y economía. De acuerdo con lo expuesto anteriormente, se hace necesaria la contratación de personal idóneo para la adquisición de bienes y servicios, con el propósito de realizar para sus dos sedes reparación de 176 pupitres unipersonales, la cual requieren cambio de la tapa de triple y cambio de brazos, fondos y espaldares totalmente dañados, requerimientos de mantenimiento de pinturas y cambio de tornillerías, que permitan alargar la vida útil de estos bienes y la Institución educativa pueda prestar un servicio educativo con calidad, ofreciendo a nuestros niños y niñas ambientes y muebles sanos y cómodos para recibir sus clases. Dentro de esta contratación también se incluirá la compra de 70 pupitres nuevos para la sede principal. Las actividades contempladas en el presente proceso corresponden a trabajos de mantenimiento técnicos para lo cual no tenemos personal que pueda realizar estas reparaciones, el estado físico en que se encuentra el mobiliario de la institución requieren intervención inmediata. Lo anterior, teniendo en cuenta el Manual de Contratación de la Institución y una vez revisado el objeto del presente proceso de selección y la cuantía de este, se advierte que la modalidad de selección aplicable es la **ADQUISICION DE OBRAS, BIENES Y SERVICIOS DESDE UN SMMLV HASTA 10 SMMLV**
Para que una persona natural o una empresa pueda prestar servicios de suministros y la reparación de pupitres para una institución educativa pública como la Institución Educativa Técnica La Esperanza, debe tener en cuenta varias perspectivas legales y requisitos normativos. A continuación, te detallo los principales aspectos: 1. Registro Legal y Formalización

Perspectiva Legal	Persona Natural: • Registro como comerciante ante la Cámara de Comercio. • RUT (Registro Único Tributario) actualizado ante la DIAN. • Estar inscrito en el régimen tributario correspondiente (simplificado o común, dependiendo de ingresos). Empresa (Persona Jurídica): • Constitución legal ante Cámara de Comercio. • NIT (Número de Identificación Tributaria) ante la DIAN. • Estar al día con obligaciones fiscales, laborales y parafiscales. • Contar con un objeto social que incluya actividades de mantenimiento, reparación y/o suministro de equipos eléctricos o electrónicos. 2. Requisitos para Contratar con el Estado (SECOP) Si se va a prestar el servicio a una institución educativa pública: • Inscripción en el SECOP (Sistema Electrónico para la Contratación Pública). • Registro en el RUP (Registro Único de Proponentes) si el monto del contrato lo exige (generalmente aplica para procesos de selección abreviada, licitación pública, etc.). • Cumplimiento de requisitos habilitantes del proceso (experiencia, capacidad financiera, técnica, etc.). 3. Requisitos Técnicos y de Seguridad • Contar con personal capacitado para realizar reparaciones de este tipo • Cumplir con las normas de salud y seguridad en el trabajo (SG-SST). • Implementar protocolos de seguridad eléctrica y manejo de herramientas. • Si aplica, manejo adecuado de residuos según normativa ambiental. 4. Obligaciones Contractuales • Redacción de contrato de prestación de servicios que especifique: alcance, cronograma, garantías, condiciones de pago, etc. • Otorgar garantías por los suministros entregados y servicios prestados (puede exigirse garantía de cumplimiento, calidad, etc.). • Entregar informes técnicos de mantenimiento realizados.
Aspectos generales del mercado	1.Segmentación del Mercado • Clientes principales: Instituciones educativas públicas (escuelas, colegios), gobiernos locales (municipalidades), secretarías o ministerios de educación. • Proveedores: Personas naturales (carpinteros, soldadores), pequeñas y medianas empresas (PYMES), talleres artesanales y empresas especializadas en mobiliario escolar. 2. Demanda del Servicio • Cíclica y estacional: La mayor demanda ocurre al inicio del año escolar o cuando hay presupuestos disponibles por parte del Estado. • Constante necesidad de mantenimiento: Muchos pupitres requieren reparación constante por el desgaste por uso continuo.

Aspectos generales del mercado	3. Factores que Influyen en la Demanda • Presupuesto público: Las instituciones dependen del financiamiento estatal. La ejecución presupuestaria y la asignación de recursos son claves. • Calidad de infraestructura: En zonas rurales o de bajos recursos, los pupitres suelen estar en mal estado, aumentando la necesidad de reparación. • Políticas educativas: Programas de mejora de infraestructura escolar pueden aumentar la contratación de estos servicios. 4. Oferta del Servicio • Alta informalidad: Muchas personas naturales que reparan pupitres operan informalmente, sin registro legal. • Empresas pequeñas: Ofrecen fabricación y reparación con enfoque en calidad artesanal y bajo costo. • Falta de estandarización: No siempre se cumplen normas técnicas, sobre todo en reparaciones improvisadas. 5. Canales de Comercialización • Contrataciones directas: Las escuelas pequeñas a veces contratan directamente a artesanos o técnicos locales. • Licitaciones públicas: En grandes compras o reparaciones masivas, se realiza mediante procesos de contratación pública. • Recomendaciones y redes locales: En zonas rurales o pequeñas ciudades, las redes de contacto son clave. 6. Precios y Competencia • Precios competitivos: La competencia es alta, especialmente entre trabajadores independientes que ofrecen precios bajos. • Factores que influyen en el precio: o Materiales (madera, metal, pintura) o Mano de obra o Transporte o Alcance del trabajo (fabricación nueva vs. reparación) 7. Normativas y Regulaciones • Normas técnicas: Algunas jurisdicciones exigen que los pupitres cumplan con estándares de ergonomía, seguridad y durabilidad. • Contratación pública: Las empresas deben cumplir requisitos legales y administrativos para participar en licitaciones. 8. Oportunidades del Mercado • Programas de mejoramiento escolar: Hay oportunidades cuando el gobierno lanza programas de infraestructura. • Proyectos comunitarios o ONG: Algunas ONGs apoyan en dotar de mobiliario a escuelas rurales. • Innovación: Pupitres ergonómicos, resistentes y reciclables pueden tener buena acogida. 9. Desafíos Comunes • Retrasos en pagos por parte del Estado. • Competencia desleal por informalidad. Dificultad para escalar negocios debido a bajos márgenes y limitaciones logísticas.

Perspectiva Organizacional	Desde una perspectiva organizacional, tanto una empresa como una persona natural que se dedica a vender y reparar pupitres para instituciones educativas públicas enfrenta ciertos retos y oportunidades en términos de estructura, procesos y gestión. Aquí te explico los principales aspectos organizacionales:
	PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL 1. Estructura Organizacional a) Personas naturales (oficio independiente): • Estructura simple y flexible. • Generalmente trabajan solos o con apoyo familiar/aprendices. • Toman decisiones rápidas, pero dependen completamente de su tiempo y esfuerzo personal. • Suelen carecer de procesos administrativos formales. b) Empresas (formales o pequeñas): • Estructura funcional básica: producción, ventas, compras y administración. • Pueden tener un pequeño equipo de trabajo (operarios, auxiliar administrativo, logística). • Capacidad para licitar, emitir facturas y asumir contratos más grandes. • Necesitan cumplir con regulaciones laborales, tributarias y técnicas.
	2. Gestión Operativa • Producción personalizada: Adaptación a los modelos de pupitres requeridos por cada institución (madera, metal, plástico). • Reparación en sitio o en taller: Depende del volumen y tipo de daño. Esto implica logística eficiente. • Control de calidad: A menudo informal o empírico, aunque en empresas formales se puede implementar protocolos básicos.
	3. Recursos Humanos • Personas naturales: Habilidades técnicas, autogestión y experiencia práctica. • Empresas: Requieren perfiles como: o Operarios con conocimientos en carpintería o soldadura. o Personal de compras (para materiales). o Encargado administrativo (facturación, licitaciones). • Capacitación: Es clave para mejorar procesos de fabricación, reparación y seguridad en el trabajo.
	4. Gestión Administrativa y Financiera • Control de costos: Muy importante por los márgenes reducidos. Se debe controlar el uso de materiales, transporte y tiempo laboral. • Facturación y contratos: Necesario si se trabaja con el sector público (RUC, SUNAT, licencias). • Financiamiento: Puede ser limitado. Muchas operaciones se financian con ingresos propios o préstamos informales.
	5. Gestión Comercial • Relación directa con instituciones educativas: Ventas locales, recomendaciones y contactos personales. • Participación en licitaciones públicas: Las empresas deben conocer el manejo del SEACE (en Perú) u otros sistemas de contratación. • Publicidad limitada: Generalmente no usan canales digitales; dependen del boca a boca o relaciones previas.

	6. Gestión de la Calidad • Desafío en la estandarización: No siempre se siguen normas de calidad, especialmente en trabajos informales. • Oportunidad de mejora: Implementar procesos básicos de inspección y mejora continua puede ser una ventaja competitiva.
Perspectiva Técnica	La perspectiva técnica de una empresa o persona natural que se dedica a vender y reparar pupitres para instituciones educativas públicas abarca todos los aspectos relacionados con los materiales, herramientas, procesos, estándares de calidad, diseño y mantenimiento del mobiliario escolar. A continuación, te presento los principales elementos de esta perspectiva: 1. Diseño y Tipología de Pupitres • Modelos comunes: o Pupitres individuales (de madera, metálicos o combinados). o Mesas bipersonales o grupales. o Mesas con sillas integradas o desmontables. • Ergonomía: Es fundamental que el diseño sea adecuado a la edad y contextura física de los estudiantes. • Estándares técnicos: Algunas instituciones educativas públicas exigen cumplir normas de ergonomía y seguridad establecidas por el Ministerio de Educación o normas internacionales (como las ISO o NTP en Perú). 2. Materiales Utilizados • Estructura: o Metálica (tubos cuadrados o redondos de acero o fierro galvanizado). o Madera (madera sólida o MDF, aglomerado, triplay). • Superficies: o Laminados plásticos, melamina o fórmica para mayor durabilidad. • Tornillería y soldadura: Piezas metálicas soldadas o unidas con pernos resistentes. • Pintura: o Pintura electrostática (en empresas) o esmalte sintético (en trabajos manuales). o Anticorrosiva para proteger estructuras metálicas. 3. Procesos de Fabricación y Reparación a) Fabricación: • Corte de tubos o madera según planos. • Soldadura de estructuras metálicas. • Armado de superficies. • Lijado, pintura y acabado final. • Ensamblaje. b) Reparación: • Reemplazo de piezas dañadas (tablas rotas, tubos doblados). • Refuerzo de estructuras.

- Lijado y repintado.
- Ajuste de tornillos, nivelación y verificación de estabilidad.

4. Equipos y Herramientas
   - Básicas:
     - Taladros, esmeriladoras, soldadoras, sierras eléctricas, martillos, destornilladores.
   - Intermedias/industriales (en talleres más formales):
     - Prensas, cortadoras de plasma, compresores, cabinas de pintura.
   - Medición y calidad:
     - Flexómetros, escuadras, niveles, calibres.

5. Control de Calidad
   - Verificación técnica: Se revisan medidas, estabilidad, acabados y resistencia.
   - Revisión de estándares: Algunas instituciones requieren que los pupitres cumplan dimensiones y materiales específicos.
   - Durabilidad: Se busca garantizar al menos varios años de uso en condiciones escolares exigentes.

6. Normas Técnicas y Seguridad
   - Ergonomía escolar: Dimensiones acordes a los rangos etarios de los estudiantes.
   - Seguridad: Ausencia de filos cortantes, bordes redondeados, materiales no tóxicos.
   - Normas locales: Pueden variar según el país o región (en Perú, por ejemplo, existen especificaciones del Ministerio de Educación para mobiliario escolar).

7. Logística Técnica
   - Transporte: Requiere vehículos adecuados para el traslado de mobiliario (camionetas, furgonetas).
   - Montaje y desmontaje: En reparaciones, se debe contar con equipo para intervenir en el lugar o llevar a taller.
   - Almacenamiento: Organización del taller para almacenar materiales y productos terminados sin deterioro.

8. Sostenibilidad Técnica
   - Reutilización de materiales: En reparaciones, muchas veces se aprovechan partes funcionales de pupitres viejos.
   - Minimización de desperdicios: Mejor planificación y corte de materiales evita desperdicio.
   - Uso de materiales más durables y reciclables: Como el metal galvanizado o tableros con tratamientos antihumedad.

Conclusión

Desde una perspectiva técnica, la venta y reparación de pupitres requiere:

- Conocimiento de materiales y herramientas.
- Habilidad técnica (carpintería, metalmecánica).
- Conocimiento de normas escolares.

	• Capacidad de adaptar el producto a las necesidades de cada institución. Una empresa o persona natural que domine estos aspectos tendrá una ventaja competitiva, sobre todo en mercados donde la calidad y durabilidad son criterios clave para trabajar con entidades públicas.
Perspectiva de Riesgos	1 RIESGOS TECNICOS Uso de materiales de baja calidad Riesgo: Pupitres poco duraderos, que se deterioran rápidamente. • Causas comunes: Uso de madera aglomerada sin protección, tubos delgados o oxidados, pintura de baja calidad. • Impacto: Mayor frecuencia de reparaciones, gastos adicionales, menor vida útil. 2. Diseño no ergonómico o inadecuado • Riesgo: Incomodidad o problemas de salud para los estudiantes. • Causas comunes: Pupitres que no respetan medidas recomendadas según la edad del alumno. • Impacto: Dolor de espalda, posturas incorrectas, menor concentración. 3. Fallas en la estructura del pupitre • Riesgo: Accidentes por colapso de la estructura. • Causas comunes: Soldaduras defectuosas, uniones mal ajustadas, materiales reciclados en mal estado. • Impacto: Lesiones a estudiantes o docentes, riesgo legal para la institución. 4. Pintura o acabados tóxicos • Riesgo: Problemas de salud por exposición a compuestos químicos. • Causas comunes: Uso de pinturas no certificadas o disolventes tóxicos. • Impacto: Irritación, alergias, contaminación ambiental. 5. Falta de cumplimiento de normas técnicas • Riesgo: Rechazo de inspecciones, sanciones o pérdida de contratos. • Causas comunes: Desconocimiento de especificaciones técnicas establecidas por el Ministerio de Educación o entes reguladores. • Impacto: Imposibilidad de recibir aprobación oficial o participar en nuevas compras. 6. Mala ejecución de reparaciones • Riesgo: Reparaciones que no resuelven el problema o lo agravan. • Causas comunes: Técnicos sin capacitación, uso de herramientas inadecuadas, soldaduras o fijaciones mal hechas.

- Impacto: Repetición del problema en poco tiempo, gasto innecesario, baja satisfacción.

2. RIESGOS Legales y Contractuales

TIPO	FACTOR	IMPACTO	RESPONSABLE
Económico	INCREMENTO DE LOS PRECIOS: En cuyo caso el contratista seleccionado no podrá superar el precio ofrecido en la propuesta una vez iniciado el proceso de selección.	**Medio-Bajo**	**Contratista**
Daño o deterioro	En el proceso de transporte e instalación de bienes será responsabilidad total del contratista responder por estos y deberá remplazarlos inmediatamente sin costas a la Institución.	**Medio-Bajo**	**Contratista**
Incumplimientos de las obligaciones del contrato	Será responsabilidad total del contratista cumplir con las obligaciones a cargo suscritas por él en el contrato, con excepción de situaciones de fuerza mayor y/o caso fortuito.	**Alto**	**Contratista**
Calidad del Servicio	El contratista es total y absolutamente responsable de la calidad del bien y/o servicio ofertado.	**Medio-Alto**	**Contratista**
Técnicos	En caso de que en el curso del contrato cambien las especificaciones técnicas del objeto a contratar, que afecte de manera grave la ejecución de este, se deberá concertar entre las partes los valores que impliquen estos cambios.	**Medio-Bajo**	**Entidad- Contratista**
Legales	Cambios de legislación en la materia especifica a contratar. Se deberá concertar entre las partes las modificaciones que impliquen estos cambios.	**Medio-Bajo**	**Entidad- Contratista**
Tributarios	Cambios en la carga impositiva para este tipo de contratación. Se deberá concertar entre las partes las modificaciones que impliquen estos cambios	**Medio-Alto**	**Entidad- Contratista**
Ambientales	Que afecte el medio ambiente. Se deben prever los que son a cargo del contratista	**Medio-Bajo**	**Entidad- Contratista**

	La Institución Educativa determina que no serán obligatorias las garantías en los contratos celebrados por régimen especial de contratación inferior a 20 SMMLV, en las modalidades descritas en el Capítulo II punto 2.2.3 del Acuerdo No. 02 del 21 de abril del 2025 "Mediante el cual se adopta el Manual de Contratación para el Fondo de Servicios Educativos de la INSTITUCIÓN EDUCATIVA TECNICA LA ESPERANZA; para el caso del suministro, el proveedor se comprometerá a entregar una carta o certificación de garantía, en la cual debe incluir la identificación del fabricante o vendedor, la descripción del producto, el plazo de la garantía, los detalles de la cobertura, el procedimiento para reclamar la garantía y cualquier excepción o limitación.
ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y ESTUDIO DE MERCADO	1. Características de la demanda • Demanda institucional: Proviene principalmente de instituciones educativas públicas (escuelas, colegios estatales, municipalidades, ministerios). • Demanda constante y cíclica: o Cíclica: Aumenta en épocas previas al inicio del año escolar (enero a marzo). o Constante: Reparaciones menores durante todo el año por desgaste, vandalismo o accidentes. 2. Factores que impulsan la demanda • Desgaste natural del mobiliario escolar. • Incremento de la matrícula escolar. • Ampliación de infraestructura escolar. • Programas gubernamentales de mejora educativa. • Inadecuada calidad de pupitres adquiridos anteriormente. • Falta de mantenimiento periódico. 3. Tipo de servicios demandados • Reparación de pupitres dañados. • Fabricación y venta de nuevos pupitres. • Servicios complementarios: mantenimiento preventivo, pintado, reforzamiento estructural. **ESTUDIO DE MERCADO** 1. Segmento objetivo • Clientes principales: o Instituciones educativas públicas (directores, UGELs, DREs). o Gobiernos regionales o locales. o ONG o proyectos de cooperación que apoyan en infraestructura escolar. • Ubicación: Escuelas urbanas y rurales. Mayor demanda donde hay menos inversión sostenida en infraestructura. 2. Oferta existente • Personas naturales (carpinteros, técnicos): Ofrecen reparaciones económicas, muchas veces sin factura o formalización. • Pequeñas empresas de mobiliario escolar: Brindan productos estandarizados con capacidad de producción moderada.

- Grandes proveedores: Participan en licitaciones nacionales con producción en serie y altos volúmenes.

3. Nivel de competencia
   - Alta competencia informal: Principalmente en reparaciones, con bajos precios, pero sin garantías.
   - Moderada competencia formal: En la venta de nuevos pupitres, limitada a empresas con capacidad de cumplir requisitos técnicos y administrativos de las licitaciones públicas.

4. Barreras de entrada
   - Requisitos para contratar con el Estado (RUC, SUNAT, licencias, registros).
   - Cumplimiento de especificaciones técnicas del Ministerio de Educación.
   - Capacidad de producción o reparación a gran escala en plazos cortos.
   - Limitado acceso a capital para iniciar o escalar operaciones.

5. Oportunidades del mercado
   - Programa de mantenimiento y equipamiento escolar del Estado.
   - Cartera de escuelas en zonas rurales con alta necesidad de renovación de mobiliario.
   - Convenios con municipalidades o UGELs.
   - Valor agregado: modelos duraderos, ergonómicos, ecológicos o personalizados.

6. Amenazas del mercado
   - Competencia informal desleal.
   - Atrasos en los pagos por parte de instituciones públicas.
   - Cambios en políticas educativas o presupuestos.
   - Incremento en el costo de materiales (madera, metal, pintura).

7. Tendencias actuales
   - Uso de materiales reciclables o sostenibles.
   - Implementación de diseños modulares y ergonómicos.
   - Crecimiento de proveedores que utilizan tecnología de corte y pintura más eficiente.
   - Mayor control del Estado sobre las contrataciones (digitalización y transparencia).

El mercado de venta y reparación de pupitres para instituciones educativas públicas tiene una demanda constante y creciente, especialmente en contextos de infraestructura deficiente. Existe espacio para personas naturales y pequeñas empresas que puedan ofrecer soluciones de bajo costo, buena calidad y con formalidad mínima.

Formalizar el servicio, ofrecer garantías y cumplir con normas técnicas puede diferenciar a los proveedores en un mercado competitivo y tradicionalmente informal.

Clasificación por actividad económica
Para una empresa que fabrica, suministra o mantiene pupitres, las actividades podrían clasificarse así:
a) Fabricación de pupitres (si fabrica los muebles escolares):
   - Sección C: Industrias manufactureras
   - División 31: Fabricación de muebles
   - Grupo 310: Fabricación de muebles
   - Clase 3100: Fabricación de muebles

b) Suministro (comercio) de pupitres (si solo compra y revende):
- Sección G: Comercio al por mayor y al por menor
- División 46: Comercio al por mayor
- Clase 4659 o 4669: Dependiendo del tipo de bienes, se puede usar una categoría general de otros tipos de maquinaria y equipo o bienes muebles diversos.

c) Mantenimiento y reparación de pupitres (si ofrece servicio técnico o restauración):
- Sección S: Otras actividades de servicios
- División 95: Reparación de ordenadores, efectos personales y enseres domésticos
- Aunque el mantenimiento de muebles no tiene una categoría muy específica, podría clasificarse como:
  - Clase 9524: Reparación de muebles y artículos de mobiliario del hogar

2. Sector económico
- Primario: Extracción directa de recursos naturales. *(No aplica)*
- Secundario: Manufactura y transformación de productos.
  - *Aplica si la empresa fabrica pupitres.*
- Terciario: Servicios (comercio, mantenimiento, etc.).
  - *Aplica si se dedican a la venta o mantenimiento de pupitres.*

Para este proceso en particular, la institución podrá establecer un mínimo de hasta 20 salarios mínimos mensuales legales.

Con base en los procesos citados, se determinó el comportamiento del mercado en los siguientes aspectos:

Se tuvo en cuenta procesos con objeto similar.
Se observó que las entidades contratan con proveedores nacionales.
Hay pluralidad de oferente en los diferentes procesos

OLGA T. CALDERON G.
Profesional Universitario