MUNICIPIO DE DIBULLA
DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR

PROCESO DE SELECCIÓN - CONVOCATORIA ABIERTA PARA ESAL

Convenio: “APOYO Y FORTALECIMIENTO A MADRES EMPRENDEDORAS ‘IMPULSANDO Y TRANSFORMANDO SUEÑOS’ EN EL MUNICIPIO DE DIBULLA, LA GUAJIRA”

Elaborado conforme a la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector
Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente
Versión vigente 2025

Dibulla, La Guajira
Agosto de 2026

1. OBJETO, ALCANCE Y PROPÓSITO DEL ANÁLISIS ECONÓMICO

El presente documento desarrolla exclusivamente el componente económico del Análisis del Sector correspondiente al proceso de selección mediante convocatoria abierta dirigido a entidades privadas sin ánimo de lucro (ESAL), cuyo objeto de referencia es “APOYO Y FORTALECIMIENTO A MADRES EMPRENDEDORAS ‘IMPULSANDO Y TRANSFORMANDO SUEÑOS’ EN EL MUNICIPIO DE DIBULLA, LA GUAJIRA”.

Su finalidad es conocer las condiciones económicas del mercado en el cual se ejecutará la intervención, establecer cómo se comportan la demanda y la oferta de servicios de fortalecimiento empresarial y productivo, identificar los factores que inciden en la formación de precios y definir una metodología técnicamente defendible para el estudio de mercado y la determinación del presupuesto oficial. En consecuencia, este documento no desarrolla las perspectivas jurídica, técnica u organizacional del estudio del sector, salvo cuando una referencia sea indispensable para explicar una variable económica.

La Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente actualizó en 2025 su Guía para la Elaboración de Estudios del Sector. Según la Guía y la doctrina reciente de la Agencia, el análisis debe servir para entender el mercado del bien, obra o servicio, diseñar la estrategia de compra y alcanzar objetivos de eficacia, eficiencia, economía, promoción de la competencia y manejo del riesgo. La estructura metodológica se articula alrededor de los aspectos generales del mercado, el análisis de la demanda, el análisis de la oferta y el estudio de mercado. [1] [2]

Variable	Definición para el análisis
Entidad	Municipio de Dibulla - La Guajira
Proceso	Convocatoria abierta para ESAL
Objeto	Apoyo y fortalecimiento a madres emprendedoras “Impulsando y Transformando Sueños” en el municipio de Dibulla, La Guajira
Naturaleza económica de la intervención	Servicios intensivos en talento humano para fortalecimiento empresarial/productivo, con posibles componentes logísticos, de comercialización y, solo si el proyecto lo prevé, dotación o insumos productivos.
Población beneficiaria	Madres emprendedoras del municipio de Dibulla, conforme a la focalización que establezca el proyecto.
Número de beneficiarias	Por definir en los documentos técnicos del proceso.
Plazo	Por definir.
Presupuesto oficial	Por definir mediante estudio de mercado una vez se conozcan cantidades, productos, intensidad de acompañamiento y cobertura territorial.

Advertencia metodológica: no se asigna en este documento una cifra presupuestal sin contar con las cantidades y especificaciones definitivas. Hacerlo contrariaría la finalidad del estudio de mercado, pues impediría comparar precios sobre bases homogéneas.

2. METODOLOGÍA APLICADA SEGÚN COLOMBIA COMPRA EFICIENTE

La Guía vigente de Colombia Compra Eficiente, publicada el 15 de agosto de 2025 y actualizada el 25 de septiembre de 2025, se utiliza como referente metodológico proporcional a la naturaleza del proceso. La Agencia ha precisado que la Guía es un instrumento orientador y no una lista de chequeo de aplicación mecánica; la profundidad del análisis depende de las particularidades y complejidad de la contratación. [1] [2]

Para el componente económico del presente proceso se aplican los siguientes bloques metodológicos:

Bloque de la Guía	Aplicación al proceso
Aspectos generales del mercado	Delimitar el mercado, los bienes y servicios involucrados, los agentes económicos, el entorno empresarial, las variables macroeconómicas que afectan los precios, la cadena de prestación y las barreras económicas de entrada.
Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE)	Utilizar la secuencia demanda-oferta-estrategia para identificar oportunidades de mayor valor por dinero y evitar requisitos o condiciones que reduzcan artificialmente la competencia.
Análisis de la demanda	Revisar el gasto histórico y antecedentes del Municipio y contrastarlos con intervenciones comparables de otras entidades, identificando valores, alcance, forma de pago, cantidades y condiciones que inciden en el costo.
Análisis de la oferta	Identificar el universo y segmentación de posibles ESAL y actores que participan en la prestación, sus capacidades, cobertura, estructura de costos y factores de diferenciación.
Estudio de mercado	Comprender la dinámica de precios y sustentar el presupuesto oficial mediante sondeos de mercado, bases de datos especializadas y precios históricos, utilizando información comparable y plural.
Conclusiones económicas	Transformar la evidencia del mercado en reglas de costeo, presupuesto, forma de desembolso y estrategia económica del proceso.

Colombia Compra Eficiente ha reiterado que el estudio de mercado forma parte del estudio del sector y tiene como propósito comprender la dinámica de los precios para establecer el presupuesto oficial. Para ello, el numeral 5.2.5 de la Guía vigente propone tres mecanismos centrales: i) sondeos de mercado; ii) consulta de bases de datos especializadas; y iii) análisis de precios históricos. [3]

3. ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO - PERSPECTIVA ECONÓMICA

3.1. Delimitación económica del mercado relevante

El objeto no corresponde a la adquisición de un único bien estandarizado. Económicamente se trata de una intervención de servicios de apoyo empresarial, inclusión productiva y fortalecimiento de unidades económicas, cuya ejecución combina capital humano especializado, gestión territorial y logística. El mercado relevante está integrado por organizaciones capaces de diseñar y ejecutar programas de formación, asistencia técnica, mentoría, acompañamiento a emprendimientos, fortalecimiento de capacidades comerciales y financieras, acceso a mercados y seguimiento a unidades productivas.

La composición concreta del mercado dependerá del alcance definitivo. Si el proyecto incorpora capitalización de unidades productivas, entrega de activos o insumos, realización de ferias o desarrollo de herramientas digitales, se añaden mercados auxiliares de suministros, logística, transporte, comunicaciones, tecnología y producción de eventos. Por esta razón, la estructuración económica debe separar cada componente y evitar tratar el valor total del convenio como una suma global no desagregada.

Componente económico	Contenido posible
Diagnóstico y caracterización	Instrumentos de entrada, línea base, segmentación de emprendimientos, identificación de brechas.
Formación empresarial	Costos, precios, finanzas, formalización, mercadeo, ventas, habilidades digitales, servicio al cliente.
Asistencia técnica/mentoría	Acompañamiento individual o por grupos, planes de mejora, seguimiento y evidencias.
Acceso a mercados	Ferias, vitrinas comerciales, ruedas de negocio, canales digitales o alianzas comerciales.
Gestión territorial y comunitaria	Convocatoria, movilización, permanencia, atención en cabecera y corregimientos.
Logística	Espacios, ayudas audiovisuales, materiales, refrigerios cuando procedan, transporte, comunicaciones.
Dotación o insumos	Solo cuando estén expresamente incluidos: adquisición, transporte, entrega, trazabilidad y soporte.
Gestión y seguimiento	Coordinación, información, archivo, reportes técnicos-financieros y cierre.

3.2. Entorno económico de Dibulla y La Guajira

El análisis territorial muestra un entorno en el que el fortalecimiento de micronegocios y unidades productivas tiene relevancia económica. El Plan de Desarrollo Municipal 2024-2027 identifica, dentro de la línea de inclusión social y productiva, metas de apoyo a unidades productivas individuales para generación de ingresos y de fortalecimiento y asistencia técnica a unidades productivas colectivas. También diagnostica escaso apoyo a la asociatividad, el emprendimiento y el empresarismo, así como baja productividad y competitividad del sector productivo local. [4]

A escala departamental, el DANE reportó para La Guajira una tasa de desocupación de 12,3 % en 2025, una de las mayores del país. Esta situación no constituye por sí sola una estimación de la demanda del convenio, pero sí describe un mercado laboral con presiones sobre la generación de ingresos y refuerza la importancia económica de programas orientados a productividad, autoempleo y emprendimiento. [5]

El Informe Socioeconómico 2025 de la Cámara de Comercio de La Guajira señala que el departamento cerró 2025 con 13.162 empresas activas y renovadas y que el 96,8 % corresponde a microempresas. La concentración se presenta principalmente en comercio, servicios de comida y alojamiento, manufactura básica y construcción. La misma fuente reporta un PIB departamental cercano a 17,6 billones de pesos en 2024, con variación negativa frente a años anteriores, reflejando una estructura que requiere diversificación y fortalecimiento de actividades de menor escala. [7]

Para este proceso, la lectura económica es clara: la población objetivo se desenvuelve en un entorno predominantemente microempresarial, donde suelen existir limitaciones de escala, formalización, acceso a capital, gestión financiera, canales de venta y productividad. En consecuencia, el valor económico del programa no debe medirse únicamente por el número de capacitaciones realizadas, sino por la capacidad de producir mejoras verificables en las unidades productivas atendidas.

Indicador	Dato	Fuente	Incidencia en el proceso
Tasa de desocupación de La Guajira, 2025	12,3 %	DANE, actualización 15/04/2026	Contexto de generación de ingresos y empleo.
Empresas activas/renovadas en La Guajira, 2025	13.162	Cámara de Comercio de La Guajira	Tamaño del tejido empresarial formal departamental.
Participación de microempresas	96,8 %	Cámara de Comercio de La Guajira	Mercado altamente atomizado y de pequeña escala.
PIB departamental, 2024	≈ $17,6 billones	Cámara de Comercio de La Guajira	Contexto de actividad económica y diversificación.
IPC anual nacional, julio 2026	6,03 %	DANE	Referencia para actualización y sensibilidad de costos.

Indicador	Dato	Fuente	Incidencia en el proceso
SMLMV 2026	$1.750.905	Decreto 0159 de 2026	Variable crítica para servicios intensivos en mano de obra.

3.3. Agentes económicos y cadena de prestación

La cadena económica del servicio presenta al Municipio como financiador y demandante de la intervención; a la ESAL seleccionada como integradora y administradora de los componentes; a profesionales, formadores y facilitadores como principal insumo productivo; a proveedores logísticos y de suministros como agentes complementarios; y a las madres emprendedoras como destinatarias de los servicios de fortalecimiento. Dependiendo del alcance, pueden intervenir además aliados del ecosistema empresarial, entidades de formación, cámaras de comercio, proveedores de tecnología y operadores de ferias o espacios comerciales.

Esta cadena evidencia que el costo final está determinado principalmente por cuatro grupos: talento humano, cobertura/intensidad de atención, logística territorial y suministros o activos. La administración de la ESAL debe corresponder a costos reales y verificables de coordinación, contabilidad, supervisión interna, sistemas de información, comunicaciones y gestión financiera, evitando porcentajes globales sin soporte.

3.4. Variables económicas que afectan la formación de precios

De acuerdo con la lógica de la Guía, el estudio debe identificar variables con capacidad real de modificar la oferta y los precios. Para este objeto se consideran relevantes las siguientes:

Variable	Incidencia	Lectura económica
Salario mínimo y remuneración del talento humano	Alta	El servicio es intensivo en personal. El SMLMV 2026 fue fijado transitoriamente en $1.750.905, 23 % por encima del valor de 2025. Los honorarios y costos laborales del equipo pueden trasladar parte de esa presión al precio de las propuestas. [8]
Inflación	Alta	El IPC anual nacional fue 6,03 % en julio de 2026. Afecta logística, transporte, alimentación, materiales, arrendamientos y otros insumos. [6]
Cobertura geográfica y desplazamientos	Alta	La atención en distintos corregimientos o zonas rurales incrementa transporte, tiempos improductivos, viáticos y coordinación.
Número de beneficiarias	Alta	Genera economías de escala en talleres colectivos, pero no necesariamente en mentorías individuales, dotaciones o visitas técnicas.
Intensidad de acompañamiento	Alta	Horas de formación, número de visitas/mentorías y relación profesional-beneficiaria modifican directamente el costo unitario.

Variable	Incidencia	Lectura económica
Dotación/insumos productivos	Alta si aplica	La calidad, especificación, origen y transporte de activos pueden convertirse en el mayor componente presupuestal.
Forma y oportunidad de desembolso	Media/Alta	Pagos tardíos o contra resultados obligan al ejecutor a financiar capital de trabajo y pueden reflejarse en el precio.
Estacionalidad local	Media	La demanda turística y comercial puede alterar disponibilidad y precios de transporte, alojamiento, espacios y logística en determinadas fechas.
Tasa de cambio	Baja/Media	Solo es relevante de manera directa si se adquieren equipos, licencias o insumos importados. No debe utilizarse como variable central si el alcance es esencialmente nacional y de servicios.

3.5. Barreras económicas de entrada y condiciones de competencia

El mercado de acompañamiento empresarial y social presenta, en principio, una oferta potencial amplia en el ámbito nacional y regional. No obstante, pueden generarse barreras económicas cuando la convocatoria exige capacidad financiera excesiva, experiencia de valor desproporcionado, disponibilidad de infraestructura local desde la presentación de la oferta o equipos sobredimensionados. Estas condiciones reducen el número de competidores sin producir necesariamente mayor calidad.

Desde la perspectiva económica, es preferible exigir capacidad de despliegue territorial y resultados verificables, y no domicilio local como condición de acceso. La contratación de proveedores locales por parte de la ESAL para logística, transporte o suministros puede generar eficiencias y derrames económicos en el territorio sin cerrar el mercado principal a organizaciones de otras regiones.

4. APLICACIÓN ECONÓMICA DEL MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO (MAE)

La actualización de la Guía incorpora el Modelo de Abastecimiento Estratégico como herramienta para transformar la información del mercado en una estrategia de compra que genere mayor valor por dinero. Aplicado al presente proceso, el análisis económico sigue la secuencia demanda - oferta - estrategia.

Etapa MAE	Pregunta económica	Aplicación
Demanda	¿Qué necesita financiar el Municipio y en qué magnitud?	Definir beneficiarias, actividades, horas de acompañamiento, productos, cobertura, eventos, insumos y cronograma. Revisar antecedentes de gasto.
Oferta	¿Quiénes pueden prestar el servicio y cómo se estructura su costo?	Identificar ESAL potenciales, capacidades, cobertura, equipo, submercados de logística y suministros, y prácticas de fijación de precios.

Etapa MAE	Pregunta económica	Aplicación
Estrategia	¿Cómo obtener mayor valor por el recurso público?	Estandarizar el sondeo, comparar precios homogéneos, separar costos, evitar barreras, definir desembolsos por hitos y orientar la selección a resultados.

La consecuencia práctica es que el presupuesto no debe ser el punto de partida del análisis, sino el resultado de definir la demanda, contrastarla con la capacidad de la oferta y observar precios comparables. La cifra presupuestal debe ser reproducible a partir de cantidades y precios unitarios, y no surgir de una suma global tomada de un antecedente no homogéneo.

5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y COMPORTAMIENTO DEL GASTO HISTÓRICO

La Guía recomienda que la entidad examine cómo ha adquirido en el pasado bienes o servicios equivalentes o relacionados y, cuando la información propia sea insuficiente, revise cómo otras entidades adquieren prestaciones comparables. El análisis histórico debe considerar no solo el valor, sino objeto, cantidad, plazo, forma de pago, alcance, proveedores y condiciones de ejecución.

5.1. Antecedentes y señales de demanda en Dibulla

La información pública permite identificar antecedentes locales útiles para comprender la demanda de fortalecimiento productivo, aunque no todos son homogéneos con el convenio de madres emprendedoras y, por ello, no deben utilizarse como precio directo.

Año	Fuente/Entidad	Referencia	Valor	Utilidad y limitación
2023	Banco de Proyectos del Municipio de Dibulla	“Fortalecimiento de unidades productivas apícola como apoyo al emprendimiento de los jóvenes rurales del municipio de Dibulla”.	$32.427.000	Antecedente local de apoyo productivo. Su escala y sector son distintos; sirve para identificar demanda histórica, no para fijar el presupuesto actual.
2025	SENA - Fondo Emprender, Convocatoria 308 Dibulla	Financiación de iniciativas, unidades productivas, unidades económicas, modelos o planes de negocio de economía campesina de residentes de Dibulla.	$800.000.000 asignados	Evidencia de demanda territorial reciente de capital y fortalecimiento emprendedor. El mecanismo y beneficiarios difieren del convenio.
2026	Municipio de Dibulla - ESAL 003-2026	Intervención con asistencia, capacidades y actividades de interés público mediante ESAL.	$89.841.540	Referencia reciente de estructura económica de convenio local: incorpora costos directos e indirectos y prevé anticipo para costos iniciales; el objeto no es homogéneo con madres emprendedoras.

Fuente: Banco de Proyectos 2023 del Municipio de Dibulla; SENA/Fondo Emprender Convocatoria 308; Municipio de Dibulla, documento ESAL 003-2026. [9] [10] [11]

El antecedente de 2023 es especialmente útil para verificar que el Municipio ya ha identificado y financiado necesidades relacionadas con unidades productivas. Sin embargo, su valor no puede actualizarse simplemente con IPC para convertirlo en presupuesto del presente proceso, porque no se ha demostrado identidad en población, componentes, cantidades, duración ni intensidad de acompañamiento. La revisión de precios históricos solo es válida cuando existe comparabilidad técnica suficiente. [3]

5.2. Demanda programática municipal

El Plan de Desarrollo Municipal 2024-2027 prevé, entre otras, metas de cien (100) unidades productivas individuales vinculadas a servicios de apoyo para generación de ingresos, treinta (30) unidades productivas colectivas fortalecidas y veinte (20) unidades productivas colectivas con asistencia técnica; además contempla servicios de formación informal para emprendimiento rural. Estas metas demuestran una demanda pública programática de servicios de inclusión productiva y fortalecimiento empresarial en el territorio. [4]

Para el proceso objeto de este documento, esas metas funcionan como contexto y no como cantidades contractuales automáticas. El número de madres beneficiarias y la intensidad del programa deben derivarse del proyecto de inversión y de los documentos técnicos específicos. Mezclar metas generales del Plan con cantidades no definidas conduciría a una estimación presupuestal artificial.

5.3. Comportamiento económico de la demanda

La demanda pública por programas de emprendimiento no es continua ni estandarizada: suele materializarse mediante proyectos con duración determinada, focalización poblacional y combinaciones distintas de capacitación, asistencia técnica, capitalización y acceso a mercados. Esto genera alta heterogeneidad en los precios totales observados en SECOP. Por esa razón, la comparación debe realizarse por componentes y, cuando sea posible, por métricas unitarias como costo por beneficiaria, costo por hora de formación, costo por mentoría, costo por evento y valor unitario de dotaciones.

También debe distinguirse entre valor total del proyecto y aporte de la entidad pública cuando se trate de esquemas asociativos con aportes de la ESAL o de terceros. Comparar el valor total de un convenio con el aporte público de otro puede producir diferencias aparentes de precio que en realidad obedecen a estructuras de cofinanciación distintas.

6. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA OFERTA

El análisis de oferta busca identificar quiénes pueden ejecutar el programa, cómo prestan el servicio, cuáles son sus principales costos y qué segmentos conforman el mercado. En este caso la oferta potencial no se limita a organizaciones domiciliadas en Dibulla. Puede comprender ESAL locales, departamentales, regionales y nacionales con capacidad de intervención territorial y experiencia en fortalecimiento empresarial, inclusión productiva, economía popular, formación y acompañamiento a mujeres emprendedoras.

La Cámara de Comercio de La Guajira muestra un tejido económico ampliamente dominado por microempresas y actividades de comercio y servicios. Esta información es relevante para diseñar contenidos y comprender el entorno de las beneficiarias, pero el número de empresas mercantiles no debe confundirse con el número de ESAL potencialmente oferentes. La oferta ESAL deberá validarse específicamente mediante RUES, SECOP y sondeo de mercado.

Segmento	Ejemplos	Incidencia económica
Cobertura geográfica	ESAL con sede local/departamental; ESAL regionales; ESAL nacionales con operación en territorio.	La cobertura influye en transporte, desplazamientos y capacidad de convocatoria.
Especialidad	Emprendimiento y desarrollo empresarial; inclusión social/productiva; formación; economía popular; género; desarrollo rural.	La especialización determina el tipo y costo de profesionales y metodología.
Modelo de prestación	Equipo propio; red de consultores; alianzas/subcontratación de logística o suministros.	Modifica estructura administrativa, márgenes de coordinación y riesgos de ejecución.
Escala	Organizaciones pequeñas, medianas y de mayor trayectoria/proyectos.	La escala puede generar economías administrativas, pero también mayores costos de estructura.
Componente material	Servicios puros; servicios + eventos; servicios + activos/insumos.	A mayor componente material, mayor sensibilidad a precios de proveedores y transporte.

6.1. Estructura de costos de los potenciales oferentes

El precio ofrecido por una ESAL para una intervención de este tipo puede representarse económicamente como la suma de costos directos, costos indirectos razonablemente atribuibles, cargas tributarias o contribuciones que correspondan, garantías y costos financieros derivados de la forma de desembolso. No debe suponerse que, por ser una entidad sin ánimo de lucro, todos los costos administrativos desaparecen; la ausencia de distribución de utilidades no elimina costos de coordinación, personal administrativo, contabilidad, sistemas, seguros o gestión documental.

Rubro	Contenido	Principal generador de costo
Talento humano	Coordinación, profesionales en emprendimiento/finanzas/mercadeo, facilitadores, apoyo territorial, seguimiento.	Horas/mes, dedicación, experiencia y duración.
Formación y asistencia técnica	Diseño de contenidos, talleres, mentorías, visitas, evaluación de avances.	Número de sesiones, horas, grupos, ratio profesional-beneficiaria.
Operación territorial	Transporte, desplazamientos, viáticos y tiempos de movilización.	Número de puntos de atención, distancia y frecuencia.
Logística	Espacios, equipos, materiales, comunicaciones, refrigerios cuando se justifiquen.	Número/tamaño de eventos y condiciones del territorio.
Acceso a mercados	Ferias, vitrinas, stands, piezas, activaciones comerciales.	Número de eventos, duración, montaje y alcance.
Dotaciones/insumos	Activos o kits productivos si el proyecto los incluye.	Cantidad, ficha técnica, marca/calidad, transporte, garantías.
Administración y seguimiento	Contabilidad, informes, archivo, supervisión interna, sistemas de información.	Complejidad documental, plazo y número de componentes.
Garantías/costos financieros	Pólizas, costos bancarios y capital de trabajo.	Valor del convenio, anticipo/desembolsos y plazo de pago.

7. ESTUDIO DE MERCADO Y DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO OFICIAL

El estudio de mercado es la fase en la que el análisis económico se traduce en precios de referencia. Colombia Compra Eficiente ha reiterado que su finalidad es comprender la dinámica de los precios y establecer el presupuesto oficial, y que la recomendación es utilizar un número plural de cotizaciones, complementado con bases de datos especializadas y precios históricos cuando sean comparables. [3] [12]

7.1. Sondeo de mercado

Para este proceso, el sondeo debe realizarse sobre una canasta de componentes idéntica para todos los consultados. La entidad debe remitir información suficiente sobre alcance, número de beneficiarias, lugares de ejecución, plazo, perfiles, actividades, productos, cantidades, modalidad de atención, eventos, dotaciones y condiciones de pago. Solicitar únicamente “cotice el convenio” produciría respuestas no comparables y de poca utilidad estadística.

La muestra debe ser plural y diversificada: ESAL con experiencia en emprendimiento y fortalecimiento empresarial; organizaciones con experiencia social/productiva y despliegue en la Región Caribe; y, cuando existan componentes materiales relevantes, cotizaciones directas de proveedores de los bienes o servicios auxiliares. La participación en el sondeo no debe tratarse como una preselección del futuro proceso.

Paso	Aplicación
1. Definir la canasta	Desagregar actividades, cantidades, unidad de medida y especificaciones.
2. Identificar muestra	Buscar ESAL y proveedores potenciales en SECOP, RUES y bases institucionales; procurar pluralidad territorial.
3. Solicitar información	Usar un formato único con alcance, plazo, ubicación, forma de pago y vigencia de la cotización.
4. Homologar	Separar impuestos, transporte, administración, aportes propios y componentes opcionales para hacer comparables las respuestas.
5. Depurar	Detectar valores incompletos, no comparables o atípicos y documentar la razón de inclusión/exclusión.
6. Calcular precios de referencia	Aplicar estadística descriptiva por componente y contrastar con precios históricos actualizados cuando proceda.
7. Consolidar presupuesto	Multiplicar cantidades por precios de referencia y agregar costos transversales debidamente justificados.

7.2. Bases de datos y precios históricos

Como segunda fuente, la entidad puede utilizar SECOP, datos abiertos, bases sectoriales, tarifas públicas o referencias institucionales. Para talento humano, la comparación debe considerar nivel profesional, experiencia, dedicación y plazo; para logística, ubicación y cantidad; y para bienes, ficha técnica y condiciones de entrega. Las bases de datos no deben mezclarse sin normalización temporal y técnica.

Los precios históricos solo deben indexarse cuando el bien o servicio sea suficientemente comparable. La Agencia ha señalado que puede verificarse la variación mediante IPC para examinar cambios en precios históricos, pero la indexación no corrige diferencias de alcance. Por ejemplo, un proyecto de fortalecimiento apícola de 2023 no se vuelve comparable a una intervención integral para madres emprendedoras únicamente por actualizar su valor a pesos de 2026. [3]

7.3. Método estadístico recomendado

Una vez se obtenga la muestra, la entidad debe calcular por cada rubro como mínimo: número de observaciones válidas, precio mínimo, máximo, promedio, mediana y dispersión. En mercados heterogéneos como servicios de fortalecimiento empresarial, la mediana suele ser una referencia robusta cuando existen valores extremos, pero su utilización debe justificarse con la distribución observada. Si las cotizaciones son homogéneas, el promedio puede ser representativo.

Se recomienda utilizar el coeficiente de variación (desviación estándar / promedio) como señal de dispersión y revisar valores atípicos mediante rango intercuartílico u otra

metodología transparente. Un dato atípico no debe eliminarse automáticamente: primero debe verificarse si responde a una especificación distinta, economías de escala, error de diligenciamiento, exclusión de impuestos, aportes de la ESAL u otra causa económica real.

Medida	Cálculo/definición	Uso
Promedio	Suma de precios válidos / número de observaciones.	Útil cuando la muestra es homogénea y sin extremos significativos.
Mediana	Valor central de la muestra ordenada.	Preferible cuando existen asimetrías o cotizaciones extremas justificadas.
Coeficiente de variación	Desviación estándar / promedio.	Permite evaluar cuán homogénea es la muestra; un valor alto exige revisar comparabilidad.
Rango intercuartílico	Q3 - Q1.	Apoya la detección de valores alejados del cuerpo central de la muestra.

7.4. Fórmula de estructuración presupuestal

Con las cantidades definidas y los precios de referencia obtenidos, el presupuesto puede estructurarse mediante la siguiente relación general:

PRESUPUESTO DE REFERENCIA = Σ (Cantidad$_i$ × Precio unitario de referencia$_i$) + Costos transversales directamente atribuibles + cargas/garantías aplicables + contingencias expresamente justificadas.

Si el instrumento contempla aportes de la ESAL o de terceros, debe diferenciarse el valor total del proyecto del aporte presupuestal del Municipio. La matriz económica debe identificar con precisión qué rubros financia cada parte y evitar contabilizar dos veces un mismo aporte.

No se recomienda incluir una "contingencia" porcentual genérica sin identificar el riesgo económico que pretende cubrir. Los costos previsibles deben presupuestarse en el rubro correspondiente.

8. MATRIZ ECONÓMICA DE COSTOS PARA EL SONDEO

La siguiente matriz constituye una estructura de consulta al mercado. Las cantidades deben ser completadas por la dependencia técnica antes de solicitar cotizaciones. Su función es lograr que todos los consultados valoren la misma canasta.

Ítem	Componente	Unidad	Cantidad	Variable para cotizar
1	Coordinación general del proyecto	mes	Por definir	Dedicación y experiencia requeridas
2	Profesional/asesor en emprendimiento y modelo de negocio	mes u hora	Por definir	Número de grupos y horas
3	Profesional/asesor financiero y costos	mes u hora	Por definir	Intensidad de acompañamiento

Ítem	Componente	Unidad	Cantidad	Variable para cotizar
4	Profesional/asesor en mercadeo, ventas y canales digitales	mes u hora	Por definir	Alcance de mentorías
5	Facilitación/enfoque social y territorial	mes u hora	Por definir	Cobertura y movilización
6	Talleres colectivos	taller	Por definir	Duración, aforo, logística incluida/no incluida
7	Mentorías o asistencias individuales	sesión/hora	Por definir	Número por beneficiaria
8	Desplazamiento territorial	jornada/ruta	Por definir	Corregimientos y distancias
9	Material pedagógico	beneficiaria/kit	Por definir	Contenido y especificaciones
10	Evento/feria de comercialización	evento	Por definir	Montaje, stands, sonido, permisos, difusión
11	Piezas y estrategia de comunicaciones	paquete	Por definir	Cantidad y canales
12	Activo o insumo productivo - si aplica	unidad/kit	Por definir	Ficha técnica exacta y entrega
13	Sistema de seguimiento y reportes	mes/proyecto	Por definir	Herramientas, indicadores y archivo
14	Administración contable/documental	mes/proyecto	Por definir	Soporte del porcentaje o valor
15	Garantías y costos bancarios	proyecto	Por definir	Según valor y esquema de desembolso

La matriz debe ajustarse al proyecto definitivo. No deben solicitarse precios de rubros que no formen parte del objeto ni dejar componentes materiales sin especificación técnica suficiente.

9. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y RIESGOS ECONÓMICOS

La determinación del presupuesto debe contemplar los factores que pueden producir desviaciones económicas durante la ejecución. Estos riesgos no implican necesariamente adicionar un porcentaje preventivo; su finalidad es diseñar especificaciones, condiciones de pago y mecanismos de control que reduzcan la incertidumbre del precio.

Riesgo económico	Efecto	Nivel	Tratamiento económico
Incremento de costos laborales	Aumento de honorarios, personal y operación.	Alta	Definir plazo realista, fecha base de precios y vigencia de ofertas; costear dedicaciones con valores 2026.
Inflación en logística e insumos	Mayor costo de materiales, transporte, espacios o alimentación.	Media/Alta	Cotizaciones con vigencia; cantidades definidas; evitar modificaciones tardías de alcance.
Dispersión territorial	Más viajes y menor productividad del equipo.	Alta	Programación por rutas/zonas, agrupación de actividades y definición previa de lugares.
Deserción de beneficiarias	Aumenta costo efectivo por beneficiaria.	Media	Mecanismos de convocatoria, permanencia y sustitución; separar costos fijos y variables.
Alcance indeterminado	Sobrecostos, adiciones o baja comparabilidad de ofertas.	Alta	Cerrar especificaciones y cantidades antes del sondeo y de la convocatoria.

Riesgo económico	Efecto	Nivel	Tratamiento económico
Financiación de capital de trabajo	Costo financiero para la ESAL por anticipar recursos.	Media/Alta	Estructurar desembolsos por hitos; considerar anticipo solo si está justificado y controlado.
Variación de precios de activos	Impacta kits/dotaciones si se incluyen.	Alta si aplica	Ficha técnica, cotización reciente, vigencia y alternativas equivalentes.
Cotizaciones no comparables	Presupuesto distorsionado.	Alta	Formato único, aclaraciones, normalización y trazabilidad de exclusiones.

10. CONCLUSIONES ECONÓMICAS Y ORIENTACIONES PARA LA ESTRATEGIA DEL PROCESO

1. El mercado relevante corresponde a servicios de fortalecimiento empresarial e inclusión productiva intensivos en talento humano y gestión territorial, con mercados auxiliares de logística, transporte, comunicaciones y, si el proyecto los incorpora, dotaciones o insumos.
2. El entorno económico de La Guajira está dominado por microempresas y presenta retos de empleo, formalización, productividad y diversificación. En este contexto, una intervención dirigida a madres emprendedoras es consistente con las necesidades económicas identificadas en el territorio y con las metas de inclusión productiva del Plan de Desarrollo Municipal.
3. La información histórica de Dibulla evidencia demanda previa por fortalecimiento de unidades productivas y recursos recientes dirigidos al emprendimiento. Sin embargo, los antecedentes encontrados son heterogéneos y no permiten trasladar directamente sus valores al presupuesto de este convenio.
4. La principal presión de costos en 2026 proviene del componente de talento humano, junto con la inflación, la cobertura territorial y la intensidad del acompañamiento. El aumento del SMLMV y el IPC deben considerarse al evaluar precios históricos y cotizaciones actuales.
5. La oferta debe analizarse con alcance regional y nacional. Restringirla económicamente al domicilio local podría reducir la competencia y elevar precios; la variable relevante es la capacidad efectiva de despliegue en Dibulla.
6. El presupuesto oficial debe ser el resultado de un estudio de mercado plural y estandarizado. La entidad deberá usar sondeos, bases de datos y, cuando exista comparabilidad, precios históricos, siguiendo la metodología recomendada por Colombia Compra Eficiente.
7. No es técnicamente responsable fijar un valor total mientras permanezcan indefinidos el número de beneficiarias, número de sesiones, intensidad de mentorías, lugares de ejecución, eventos y eventual componente de dotación. Esas cantidades deben cerrarse antes del sondeo definitivo.

8. La comparación económica debe realizarse por componentes y unidades de medida. Los valores globales de convenios anteriores sirven como referencia de magnitud, pero no como precios de mercado si difieren en alcance, población, plazo o cofinanciación.
9. Para obtener mayor valor por dinero, se recomienda estructurar desembolsos asociados a hitos verificables, separar costos fijos y variables, exigir desglose económico y evitar porcentajes generales de administración o contingencia sin soporte.
10. Una vez recibidas cotizaciones comparables, el expediente debe documentar la muestra, metodología de depuración, medidas estadísticas utilizadas, tratamiento de atípicos y criterio final para seleccionar cada precio de referencia, de forma que el presupuesto pueda ser reconstruido y auditado.

11. INFORMACIÓN QUE DEBE COMPLETARSE ANTES DE CERRAR EL PRESUPUESTO

Para convertir este análisis sectorial en una cuantificación presupuestal definitiva, la dependencia estructuradora debe incorporar al expediente los siguientes datos:

- Número definitivo de madres emprendedoras a beneficiar y criterios de segmentación.
- Ubicación de las beneficiarias y puntos de atención en cabecera, corregimientos o zonas rurales.
- Número, duración y modalidad de talleres o sesiones colectivas.
- Número e intensidad de mentorías o asistencias técnicas por beneficiaria/unidad productiva.
- Perfiles, dedicaciones y tiempo de vinculación del equipo mínimo.
- Número y especificaciones de ferias, vitrinas, ruedas o eventos comerciales.
- Definición de si existirán activos, kits o insumos productivos, con fichas técnicas y cantidades.
- Plazo total del convenio y cronograma de actividades.
- Esquema de desembolsos y necesidad o no de capital de trabajo inicial.
- Aportes esperados del Municipio, de la ESAL y de terceros, si los hubiera.
- Muestra plural de cotizaciones y cuadro estadístico de precios por rubro.
- Consulta de procesos comparables en SECOP con criterios de homogeneidad y fecha de actualización.

12. FUENTES ECONÓMICAS Y METODOLÓGICAS CONSULTADAS

[1] Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente. Guía para la Elaboración de Estudios del Sector. Publicada 15 de agosto de 2025; última actualización 25 de septiembre de 2025. https://www.colombiacompra.gov.co/archivos/manual/guia-para-la-elaboracion-de-estudios-del-sector

[2] Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente. Concepto C-038 de 2026. Estudios de mercado - finalidad - Guía de elaboración de estudios del sector. https://relatoria.colombiacompra.gov.co/conceptos/c-038-de-2026/

[3] Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente. Concepto C-1311 de 2025. Estudio del sector, estudio de la oferta y estudio de mercado. https://relatoria.colombiacompra.gov.co/conceptos/c-1311-de-2025/

[4] Municipio de Dibulla. Plan de Desarrollo Municipal 2024-2027 “Camino a la Transformación Social”. Metas y diagnóstico de inclusión productiva, emprendimiento y sector trabajo. https://dibulla-laguajira.gov.co/Transparencia/PlaneacionGestionyControl/PLAN%20DE%20DESARROLLO%20DIBULLA%202024.pdf

[5] DANE. Mercado laboral por departamentos - información año 2025. Actualización 15 de abril de 2026. https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/informacion-regional/mercado-laboral-por-departamentos

[6] DANE. Índice de Precios al Consumidor - IPC, julio de 2026. Variación mensual 0,17 %, año corrido 4,94 % y anual 6,03 %. https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc

[7] Cámara de Comercio de La Guajira. Informe Socioeconómico del Departamento de La Guajira 2025 y nota “La Guajira cierra 2025 con 13.162 empresas activas”. https://camaraguajira.org/informe-socioeconomico-departamento-de-la-guajira/

[8] Presidencia de la República. Decreto 0159 de 19 de febrero de 2026, por el cual se fija transitoriamente el salario mínimo mensual legal para 2026 en $1.750.905.

[9] SENA - Fondo Emprender. Convocatoria Cerrada No. 308 Dibulla, La Guajira, 2025. Recursos asignados: $800.000.000. https://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprenderConv3082025.aspx

[10] Municipio de Dibulla. Banco de Proyectos 2023. Referencia a “Fortalecimiento de unidades productivas apícola como apoyo al emprendimiento de los jóvenes rurales del municipio de Dibulla”, $32.427.000.

[11] Municipio de Dibulla. Documento contractual ESAL 003-2026. Valor de referencia $89.841.540; costos directos e indirectos y esquema de anticipo para costos iniciales. https://www.dibulla-laguajira.gov.co/Transparencia/Contratacion/ESAL%20003-2026.pdf

[12] Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente. Concepto C-505 de 2025. Recomendación de pluralidad de cotizaciones para entender la dinámica de precios y determinar el presupuesto oficial. https://relatoria.colombiacompra.gov.co/conceptos/c-505-de-2025/

FIN DEL ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR