OBJETO: "COMPRA DE ELEMENTOS TECNOLÓGICOS Y MATERIAL MOBILIARIO PARA EL FUNCIONAMIENTO ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO DE LAS COMISARIAS DE FAMILIA DE ZIPAQUIRÁ."

NORMATIVIDAD APLICABLE: Artículos 2.2.1.1.1.6.1. y 2.2.1.1.1.6.2. del Decreto Único Reglamentario 1082 de 2.015; ANÁLISIS DEL SECTOR POR PARTE DE LAS ENTIDADES ESTATALES Y DETERMINACIÓN DE LOS REQUISITOS HABILITANTES EN LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN.

El presente análisis del sector económico realizara el estudio del objeto a contratar observando distintas variables desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y de análisis de riesgo, de tal manera que nos brinde adecuados resultados para ser exigidos dentro de los documentos pre-contractuales y que a su vez, se ajuste a los estándares internacionales recomendados al Gobierno Nacional por parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), para luchar contra la manipulación de licitaciones en la contratación pública.

Las metodologías utilizadas para identificar las distintas variables se encuentran enmarcadas por los criterios orientadores presentados por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente - tales como Guía para la Elaboración de Estudios de Sector G-EES-02 y, el Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación M-DVRHPC-05.

FECHA DE ELABORACIÓN: AGOSTO DE 2026

INTRODUCCIÓN

El banco de la república realiza la clasificación de los sectores económicos de la siguiente manera:

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.

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

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 sector 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 sub-sectores:

Industrial extractivo: extracción minera y de petróleo.

Industrial de transformación: envasado de legumbres y frutas, embotellado de refrescos, fabricación de abonos y fertilizantes, vehículos, cementos, aparatos electrodomésticos, etc.

Sector terciario o sector 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.

Para efectos del presente objeto se tendrá en cuenta la división sectorial según la actividad económica.

Teniendo en cuenta que el presente objeto, se ubicará dentro del Sector terciario o sector de servicios y la rama económica: Administración pública y defensa que es finalmente el criterio que mide el aporte de la oferta que generan las empresas privadas del sector consultor al PIB.

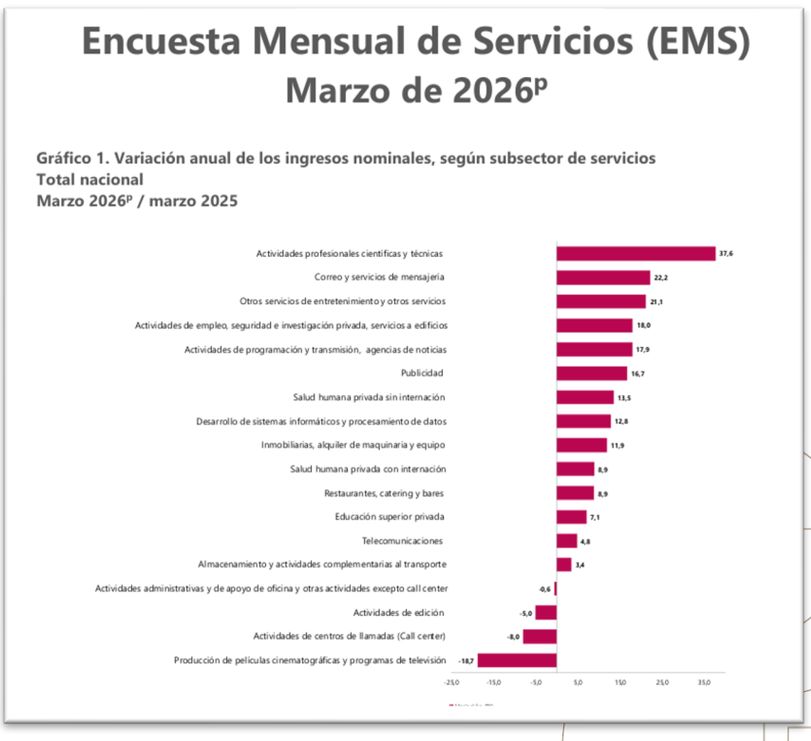
A continuación, se revisarán los aspectos generales del sector que resulten relevantes en el Proceso de Contratación teniendo en cuenta fuentes de información estadísticas oficiales como lo es el DANE

Dentro del sector de servicio en Colombia se tienen como principales productos/servicios:

Sector de comercio: Hace parte del sector terciario de la economía, e incluye comercio al por mayor, minorista, centros comerciales, cámaras de comercio, San Andresitos, plazas de mercado y, en general, a todos aquellos que se relacionan con la actividad de comercio de diversos productos a nivel nacional o internacional.

Variación anual de los ingresos nominales y contribución por tipo de ingresos, según subsector de servicios (marzo 2026p / marzo 2025).

En marzo de 2026, catorce de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en los ingresos totales, en comparación con marzo de 2025.



Tomado De: https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/servicios/encuesta-mensual-de-servicios-ems

CONTEXTO ECONÓMICO MUNDIAL

A pesar del aumento de las tensiones comerciales y la incertidumbre política, la economía mundial se ha mantenido resiliente. El crecimiento del último año se explica por un aumento del comercio exterior en anticipación del aumento de aranceles al comercio internacional, la adaptación de las cadenas de suministro, un aumento de la inversión relacionada con proyectos de inteligencia artificial y un fuerte apetito por el riesgo que genera condiciones financieras holgadas. Sin embargo, más de una cuarta parte de las economías de mercados emergentes y en desarrollo aún

tienen ingresos per cápita por debajo de los niveles prepandemia. Se espera que el crecimiento mundial se desacelere este año en 2,6 por ciento. Los países de ingreso bajo y los países frágiles enfrentan desafíos crecientes para sostener su crecimiento económico y generar empleos. Los riesgos para el escenario internacional continúan sesgados a la baja, incluyendo el aumento de las barreras comerciales y el estrés en los mercados financieros. La cooperación global y las reformas domésticas siguen siendo fundamentales para apoyar el crecimiento a largo plazo y la generación de empleo.

	PIB real (%)					Revisión*		
	2023	2024	2025e	2026f	2027f	2025e	2026f	2027f
Mundo	**2.8**	**2.8**	**2.7**	**2.6**	**2.7**	**0.4**	**0.2**	**0.1**
Economías avanzadas	**1.6**	**1.7**	**1.7**	**1.6**	**1.6**	**0.5**	**0.2**	**0.0**
Economías emergentes y en desarrollo	**4.4**	**4.3**	**4.2**	**4.0**	**4.1**	**0.3**	**0.2**	**0.2**
Asia oriental y el Pacífico	5.2	5.0	4.8	4.4	4.3	0.3	0.4	0.3
Europa y Asia central	3.6	3.6	2.4	2.4	2.7	0.0	-0.1	0.0
América Latina y el Caribe	2.4	2.4	2.2	2.3	2.6	-0.1	-0.1	0.0
Oriente Medio y Norte de África, Afganistán y Pakistán	2.1	2.6	3.1	3.6	3.9	0.4	-0.1	-0.1
Asia meridional	8.0	6.3	7.1	6.2	6.5	1.0	-0.2	0.0
África al sur del Sahara	3.0	3.7	4.0	4.3	4.5	0.3	0.2	0.2

PERSPECTIVAS REGIONALES:

Las regiones de economías de mercados emergentes y en desarrollo demostraron ser más resilientes a los vientos en contra del comercio exterior del último año, lo cual se explica por un aumento temporal del comercio exterior y por condiciones financieras globales más holgadas. No obstante, las perspectivas para 2026–27 siguen siendo dispares entre las regiones del mundo. En 2026, se espera que el crecimiento se modere o permanezca prácticamente sin cambios en EAP, SAR, ECA y LAC —con SAR manteniéndose como la región de mayor crecimiento y ECA y LAC registrando el ritmo de expansión más débil—, mientras que MNA y SSA se espera que experimenten un crecimiento más firme. A medida que los flujos comerciales se recuperen en 2027, se prevé que la actividad se fortalezca en la mayoría de las regiones. Los riesgos negativos para los escenarios regionales incluyen la reaparición de fricciones comerciales e incertidumbre política, el endurecimiento de las condiciones financieras globales, las elevadas vulnerabilidades fiscales, el aumento de las tensiones geopolíticas y los conflictos, así como los shocks relacionados con el clima y la salud pública.

Asia oriental y el Pacífico: Según las previsiones, el crecimiento se desacelerará al 4,4 % en 2026 y al 4,3 % en 2027. Para obtener más información.

Europa y Asia central: Se pronostica que el crecimiento se mantendrá estable en un 2,4 % en 2026 para luego subir al 2,7 % en 2027. Para obtener más información.

América Latina y el Caribe: Se prevé que el crecimiento aumentará al 2,3 % en 2026 y continuará subiendo hasta llegar al 2,6 % en 2027. Para obtener más información.

Oriente Medio y Norte de África, Afganistán y Pakistán: Las proyecciones indican que el crecimiento aumentará al 3,6 % en 2026 y se fortalecerá aún más hasta llegar al 3,9 % en 2027. Para obtener más información.

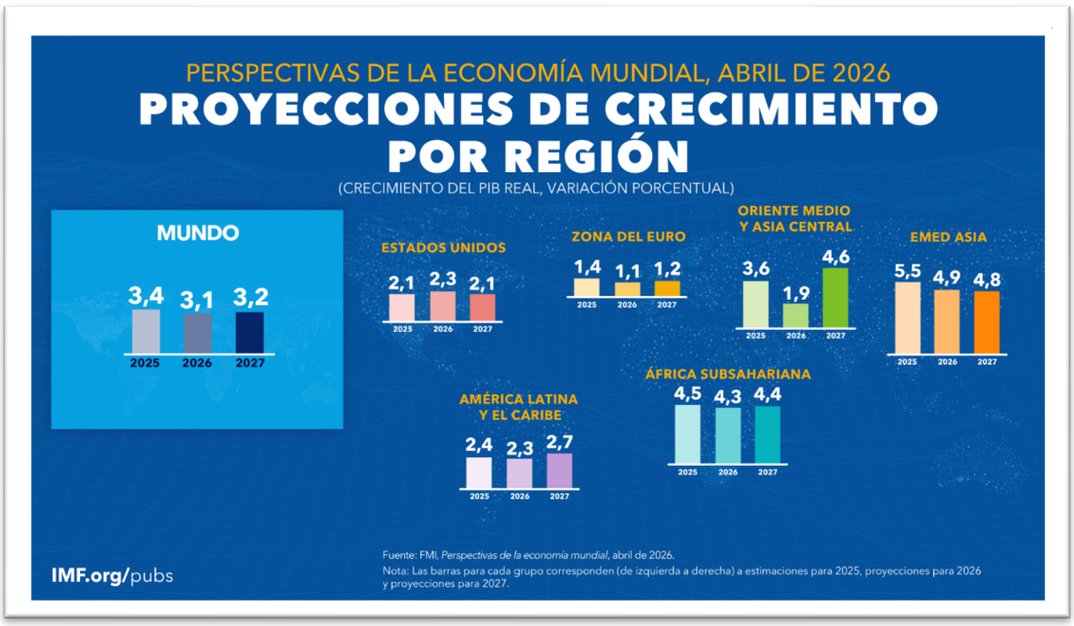
Asia meridional: Se prevé que el crecimiento caerá al 6,2 % en 2026 y luego se recuperará hasta alcanzar el 6,5 % en 2027. Para obtener más información.

África subsahariana: Según las previsiones, el crecimiento ascenderá al 4,3 % en 2026 y se establecerá en un 4,5 % en 2027. Para obtener más información.

https://www.bancomundial.org/es/publication/global-economic-prospects

La economía mundial se enfrenta a una nueva prueba: la guerra en Oriente Medio amenaza el crecimiento y la desinflación, Tras haber resistido al aumento de las barreras comerciales y la incertidumbre el año pasado, la actividad mundial enfrenta ahora la dura prueba del estallido de la guerra en Oriente Medio. Bajo el supuesto de que el conflicto siga siendo de duración y alcance limitados, se proyecta que el crecimiento mundial se desacelere hasta el 3,1% en 2026 y el 3,2% en 2027. Para 2026 se proyecta un leve aumento de la inflación general, que volvería a descender en 2027. Se prevé que la desaceleración del crecimiento y el aumento de la inflación sean especialmente pronunciados en las economías de mercados emergentes y en desarrollo.

.



https://www.imf.org/es/publications/weo/issues/2026/04/14/world-economic-outlook-april-2026

Los riesgos desfavorables dominan las perspectivas. Un conflicto más prolongado o más amplio, el agravamiento de la fragmentación geopolítica, un reajuste de las expectativas acerca de la productividad impulsada por la inteligencia artificial o nuevas tensiones comerciales podrían debilitar notablemente el crecimiento y desestabilizar los mercados financieros. El elevado nivel de deuda pública y la pérdida de credibilidad institucional acentúan las vulnerabilidades. Pero la actividad económica podría repuntar si el aumento de la productividad gracias a la inteligencia artificial se materializa más pronto o si las tensiones comerciales se reducen de forma sostenida.

Es esencial fomentar la adaptabilidad, mantener marcos de políticas creíbles y reforzar la cooperación internacional para sortear el shock actual y también prepararse para futuras perturbaciones en un entorno mundial cada vez más incierto. El capítulo 2 muestra que el incremento del gasto en defensa provocado por el aumento de las tensiones geopolíticas podría impulsar la actividad económica a corto plazo, pero también generar presiones inflacionarias, debilitar la sostenibilidad fiscal y externa y entrañar un riesgo de desplazamiento del gasto social, lo que a su vez podría producir descontento y malestar social. Como se desprende del capítulo 3, cuando estalla un conflicto surgen profundas disyuntivas macroeconómicas y se producen cicatrices que se prolongan mucho más allá del impacto inmediato de la guerra.

Las estimaciones y proyecciones del capítulo 1 y el apéndice estadístico del informe WEO de abril de 2026 se basan en la información estadística disponible hasta el 1 de abril de 2026, pero podrían no reflejar los últimos datos disponibles en todos los casos.

Contexto nacional

- **Comportamiento de la variación mensual del IPC según divisiones y subclases**

En el mes de junio de 2026, el IPC registró una variación de 0,39% en comparación con mayo de 2026, seis divisiones se ubicaron por encima del promedio nacional (0,39%): Alimentos y bebidas no alcohólicas (0,67%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,52%), Bebidas alcohólicas y tabaco (0,50%), Prendas de vestir y calzado (0,43%), Salud (0,39%) y por último, Restaurantes y hoteles (0,39%). Por debajo se ubicaron: Bienes y servicios diversos (0,30%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (0,26%), Recreación y cultura (0,08%), Transporte (0,01%), Educación (0,00%) y por último, Información y comunicación (-0,02%).

Cuadro 1. IPC Variación y contribución mensual
Según divisiones de gasto
Junio 2025 - 2026

		2025		2026	
Divisiones de Gasto	Peso (%)	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales
Alimentos y bebidas no alcohólicas	15,05	-0,08	-0,01	0,67	0,13
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33,12	0,01	0,00	0,52	0,16
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,70	0,27	0,00	0,50	0,01
Prendas de vestir y calzado	3,98	0,16	0,00	0,43	0,01
Salud	1,71	0,36	0,01	0,39	0,01
Restaurantes y hoteles	9,43	0,42	0,05	0,39	0,05
TOTAL	100,00	0,10	0,10	0,39	0,39
Bienes y servicios diversos	5,36	0,23	0,01	0,30	0,02
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4,19	0,20	0,01	0,26	0,01
Recreación y cultura	3,79	0,00	0,00	0,08	0,00
Transporte	12,93	0,20	0,03	0,01	0,00
Educación	4,41	0,01	0,00	0,00	0,00
Información y comunicación	4,33	0,12	0,00	-0,02	0,00

Fuente: DANE, IPC
Nota: La diferencia en la suma de las variables obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

L os mayores aportes a la variación mensual del IPC (0,39%), se ubicaron en las divisiones de: Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles, Alimentos y bebidas no alcohólicas y Restaurantes y hoteles, las cuales aportaron 0,33 puntos porcentuales a la variación total.

Variaciones y contribuciones de las subclases en el mes

En junio de 2026 en comparación con mayo de 2026, la variación de las subclases que más aportaron al índice total fueron: arriendo imputado (0,36%), papas (9,85%), cebolla (13,18%), arriendo efectivo (0,36%), comidas en establecimientos de servicio a la mesa y autoservicio (0,40%), electricidad (0,91%), carne de res y derivados (1,14%), servicios relacionados con la copropiedad (1,77%), frutas frescas (1,31%) y gas (1,19%). Las subclases con aportes negativos a la variación fueron: plátanos (-8,35%), transporte de pasajeros y equipaje en avión (-10,51%), paquetes turísticos completos, incluye paquetes de viajes de excursión realizados durante un día (-1,49%), carne de cerdo y derivados (-1,04%) y legumbres secas (-1,51%).

Cuadro 2. IPC Variación y contribución mensual
Por principales subclases
Junio 2026

Subclase	Variación (%)	Contribución Puntos porcentuales
Arriendo imputado	0,36	0,05
Papas	9,85	0,04
Cebolla	13,18	0,03
Arriendo efectivo	0,36	0,03
Comidas en establecimientos de servicio a la mesa y autoservicio	0,40	0,03
Electricidad	0,91	0,03
Carne de res y derivados	1,14	0,03
Servicios relacionados con la copropiedad	1,77	0,02
Frutas frescas	1,31	0,02
Gas	1,19	0,01

Fuente: DANE, IPC.
Nota: La diferencia en la suma de las variables obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

Variación y contribución año corrido por divisiones de gasto

En lo corrido del año, (enero - junio), cinco divisiones de bienes y servicios se ubicaron por encima del promedio nacional (4,77%): Alimentos y bebidas no alcohólicas (6,55%), Restaurantes y hoteles (6,43%), Educación (5,90%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (5,59%) y por último, Salud (4,91%). El resto de las divisiones se ubicaron por debajo del promedio: Transporte (4,50%), Bienes y servicios diversos (3,97%), Bebidas alcohólicas y tabaco (3,91%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (3,66%), Información y comunicación (3,22%), Recreación y cultura (2,93%) y por último, Prendas de vestir y calzado (2,39%).

Según divisiones de gasto
Junio 2025 - 2026

		2025		2026	
Divisiones de Gasto	Peso (%)	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales
Alimentos y bebidas no alcohólicas	15,05	4,80	0,90	6,55	1,23
Restaurantes y hoteles	9,43	4,80	0,53	6,43	0,73
Educación	4,41	5,69	0,23	5,90	0,24
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4,19	2,70	0,11	5,59	0,22
Salud	1,71	3,77	0,06	4,91	0,08
TOTAL	100,00	3,74	3,74	4,77	4,77
Transporte	12,93	4,38	0,59	4,50	0,60
Bienes y servicios diversos	5,36	2,85	0,15	3,97	0,21
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,70	3,27	0,06	3,91	0,07
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33,12	3,39	1,06	3,66	1,14
Información y comunicación	4,33	-0,64	-0,02	3,22	0,08
Recreación y cultura	3,79	0,87	0,03	2,93	0,09
Prendas de vestir y calzado	3,98	1,53	0,05	2,39	0,07

Fuente: DANE, IPC.
Nota: La diferencia en la suma de las variables obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

Los mayores aportes a la variación en lo corrido del año (enero - junio), se ubicaron en las divisiones de Alimentos y bebidas no alcohólicas, Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles, Restaurantes y hoteles, Transporte y Educación, las cuales en conjunto contribuyeron con 3,94 puntos porcentuales a la variación total.

- **Índice de precios al consumidor IPC**

El Índice de Precios al Consumidor es una medida de variación del índice de precio de una canasta de bienes y servicios representativos del consumo de los hogares del país. Esta canasta se define a partir de la Encuesta Nacional de Presupuesto de los Hogares – ENPH-, que el DANE realiza cada 10 años.

Para el análisis del sector, el IPC es usado fundamentalmente para proyectar las tendencias de consumo de bienes y servicios, y usualmente para medir el grado de cambio de los valores monetarios en la elaboración de un coste económico.

Índice de Precios al Consumidor (IPC)

Variación mensual, año corrido y anual
Total nacional
2025 - 2026 (junio)

IPC	Junio					
	Variación mensual		Variación año corrido		Variación anual	
	2025	2026	2025	2026	2025	2026
IPC total	0,10	**0,39**	3,74	**4,77**	4,82	**6,14**

https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-informacion-tecnica

En el mes de junio de 2026, el IPC registró una variación de 6,14% en comparación con junio de 2025. En el último año, las divisiones Restaurantes y hoteles (9,59%), Salud (8,39%), Educación (7,57%), Bebidas alcohólicas y tabaco (7,02%), Alimentos y bebidas no alcohólicas (6,83%) y por último, Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (6,22%) se ubicaron por encima del promedio nacional (6,14%). Entre tanto, las divisiones Bienes y servicios diversos (6,12%), Transporte (5,47%), Información y comunicación (5,16%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (5,02%), Recreación y cultura (3,92%) y por último, Prendas de vestir y calzado (2,98%) se ubicaron por debajo del promedio nacional.

Según divisiones de gasto
Junio 2025 - 2026

Divisiones de Gasto	Peso (%)	2025 Variación (%)	2025 Contribución Puntos Porcentuales	2026 Variación (%)	2026 Contribución Puntos Porcentuales
Restaurantes y hoteles	9,43	7,44	0,81	9,59	1,07
Salud	1,71	5,20	0,09	8,39	0,14
Educación	4,41	7,56	0,30	7,57	0,31
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,70	5,14	0,09	7,02	0,12
Alimentos y bebidas no alcohólicas	15,05	4,31	0,82	6,83	1,29
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4,19	2,92	0,12	6,22	0,25
TOTAL	100,00	4,82	4,82	6,14	6,14
Bienes y servicios diversos	5,36	3,61	0,19	6,12	0,32
Transporte	12,93	5,27	0,71	5,47	0,74
Información y comunicación	4,33	-1,46	-0,04	5,16	0,13
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33,12	5,23	1,62	5,02	1,56
Recreación y cultura	3,79	1,68	0,05	3,92	0,12
Prendas de vestir y calzado	3,98	2,10	0,07	2,98	0,09

Fuente: DANE, IPC.
Nota: La diferencia en la suma de las variables obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

Los mayores aportes a la variación anual se registraron en las divisiones de: Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles, Alimentos y bebidas no alcohólicas, Restaurantes y hoteles, Transporte y Bienes y servicios diversos, las cuales en conjunto contribuyeron con 4,60 puntos porcentuales al acumulado anual de dicha variación.

Variaciones y contribuciones de las subclases en el año

En junio de 2026 en comparación con junio de 2025, la variación anual de las subclases que más aportaron al índice total fueron: comidas en establecimientos de servicio a la mesa y autoservicio (9,75%), arriendo imputado (4,89%), transporte urbano (10,64%), arriendo efectivo (4,97%), carne de res y derivados (14,27%), frutas frescas (23,27%), comidas preparadas fuera del hogar para consumo inmediato (9,35%), servicios relacionados con la copropiedad (14,50%), servicios de comunicación fija y móvil y provisión a internet (5,99%) y servicio doméstico (13,70%). Las

mayores contribuciones negativas se presentan en: arroz (-6,82%), carne de cerdo y derivados (-6,74%), tomate (-9,40%), vehículo particular nuevo o usado (-1,04%) y legumbres secas (-8,24%).

Por principales subclases
Junio 2026

Subclase	Variación (%)	Contribución Puntos porcentuales
Comidas en establecimientos de servicio a la mesa y autoservicio	9,75	0,74
Arriendo imputado	4,89	0,62
Transporte urbano	10,64	0,51
Arriendo efectivo	4,97	0,46
Carne de res y derivados	14,27	0,34
Frutas frescas	23,27	0,30
Comidas preparadas fuera del hogar para consumo inmediato	9,35	0,22
Servicios relacionados con la copropiedad	14,50	0,18
Servicios de comunicación fija y móvil y provisión a internet	5,99	0,15
Servicio doméstico	13,70	0,14

Fuente: DANE, IPC.
Nota: La diferencia en la suma de las variables obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

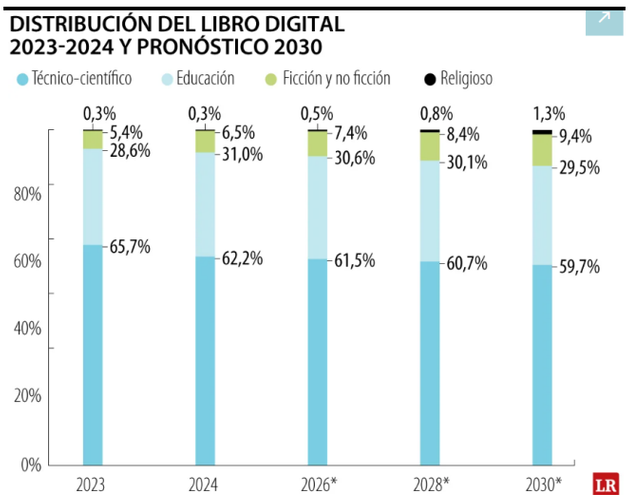
RELACIÓN SECTOR MERCADO LABORAL

Mercado del libro digital en Colombia podría superar $179.000 millones para 2030
En un contexto de transformación digital que impacta a todas las industrias, la Cámara Colombiana del Libro presentó este miércoles el estudio 'Libro digital en Colombia: evolución y adopción en el sector editorial', un análisis que examina el comportamiento del libro digital en el país entre 2018 y 2024, identificando tendencias, desafíos y oportunidades de crecimiento para el sector.

El objetivo del estudio es ofrecer una visión integral sobre el desarrollo del libro digital en Colombia, proporcionando herramientas clave para la toma de decisiones de editores, investigadores y otros actores de la cadena del libro. Esta publicación se constituye como una nueva contribución de la Cámara al conocimiento sectorial, fortaleciendo la comprensión de cómo se producen, circulan y consumen los contenidos digitales en el país.

Evolución tecnológica y adopción del libro digital

La transformación digital ha sido determinante en la adopción del libro digital. Desde los primeros desarrollos de digitalización hasta la aparición de dispositivos de lectura electrónica, el ecosistema colombiano ha experimentado avances significativos que han facilitado el acceso a los contenidos y diversificado las formas de consumo. Dispositivos como PocketBook, Boox, BQ y Amazon Kindle marcaron hitos en la masificación del formato e-book, consolidando un mercado en constante expansión.



Según el estudio, el libro digital representó en 2024 36,3% de los registros Isbn y 9,9% de las ventas totales del sector editorial. En términos de ingresos, el mercado comercial pasó de $52.874 millones en 2018 a $96.477 millones en 2024, lo que refleja un crecimiento promedio anual del 10,5 % y evidencia la progresiva adaptación al formato digital.

En el sector universitario, el libro digital también ha ganado relevancia, alcanzando 10,7% de las ventas totales en 2022, equivalentes a $1.076 millones, con un predominio del libro técnico-científico, que concentra 88,4% de las ventas digitales, mientras que ficción y no ficción representan 11,6% restante.

Además, el estudio muestra que el libro técnico-científico sigue liderando el mercado digital, con 62,2% de las ventas en 2024 ($59.962 millones) y un crecimiento anual promedio del 10,2%. Le siguen los libros educativos, con 31% de participación ($29.943 millones), mientras que ficción y no ficción registraron ventas por $6.294 millones, creciendo a un ritmo promedio anual del 17,9% desde 2018.

Aunque con menor participación, los libros religiosos destacaron por su acelerado crecimiento, alcanzando ventas por $278 millones en 2024 y un crecimiento promedio anual del 43,4%, la tasa más alta entre todas las categorías.

Entre tanto, en los libros técnico-científicos y educativos predomina el e-book (PDF y Epub) con modelos de licenciamiento multiusuario, lectura en pantalla y descarga controlada. Por su parte, el audiolibro mantiene una presencia más limitada, concentrándose en manuales, aprendizaje de idiomas y resúmenes.

En cambio, en ficción, no ficción y contenidos religiosos, el audiolibro ha ganado terreno gracias a la naturaleza narrativa de estos géneros, aunque el e-book sigue siendo relevante en todos los segmentos.

El audiolibro, de acuerdo con el estudio de la Cámara Colombiana del Libro, se ha consolidado como el formato de mayor crecimiento en el entorno digital. Sus ventas pasaron de $195 millones en 2018 a $1.064 millones en 2024, con un crecimiento promedio anual del 32,6%, y su participación dentro del total de ventas digitales aumentó del 0,5% al 2,5%. Este auge se ha visto impulsado por plataformas de suscripción y cambios en los hábitos de consumo de los lectores.

Proyecciones y oportunidades

El estudio proyecta que el mercado del libro digital en Colombia continuará su expansión, alcanzando potencialmente $179.388 millones en ventas para 2030. Aunque el segmento técnico-científico mantendrá su liderazgo con el 59,7%, se espera un dinamismo creciente en categorías como ficción, no ficción y contenidos religiosos.

Con esta publicación, dicen desde allí, la Cámara Colombiana del Libro reafirma su compromiso con la generación de conocimiento sectorial y el fortalecimiento de la industria editorial, promoviendo iniciativas que contribuyan al desarrollo del libro y la lectura en Colombia.

La forma en que las empresas construyen lealtad con sus clientes está cambiando de manera gradual, pero profunda y de acuerdo con el informe “Cómo se gana lealtad en 2026”, elaborado por KPMG, la fidelidad del consumidor ya no depende principalmente de campañas agresivas de descuentos.

Por el contrario, en este momento prima la capacidad de las marcas para ofrecer experiencias relevantes, oportunas y sin fricciones, apoyadas en el uso estratégico de datos y tecnología; eje en el que juega un papel importante una herramienta que ha dominado la agenda de diversos sectores productivos en los últimos años.
Se trata de la inteligencia artificial, un desarrollo que para estos analistas, dejó de ser un experimento para convertirse en una ventaja competitiva tangible en el comercio minorista; a tal punto que hoy, su impacto se siente en la personalización de ofertas, la gestión de inventarios, la logística y la productividad operativa.

En ese contexto, la lealtad se redefine como una relación continua, en la que el cliente espera que la marca anticipe sus necesidades y reduzca esfuerzos en cada interacción. Esa transformación también se refleja en las prioridades de inversión”, señalaron.
Según KPMG, el 64% de los ejecutivos del retail considera la inteligencia artificial una inversión estratégica y no solo una herramienta tecnológica. Además, el ritmo de adopción se acelera y el 42% de los comercios escaló casos de uso en 2025, frente al 29% en 2024, y el 74% espera hacerlo en 2026, lo que confirma que el foco pasó de los pilotos a la ejecución.

El informe explica que el recorrido del cliente se está reorganizando en varias etapas, que van desde la inspiración hasta la propiedad del producto, con una relación más proactiva y basada en datos. En todas ellas, la experiencia se vuelve un servicio permanente y la lealtad, en este nuevo esquema, no se gana con un incentivo puntual, sino con consistencia, personalización y capacidad de respuesta en tiempo real.
Para KPMG, este cambio trae consigo un nuevo indicador crítico, que es la confianza. Escalar inteligencia artificial sin una gobernanza sólida puede erosionar la relación con el cliente y por eso, la privacidad, el uso responsable de datos y los controles internos se convierten en pilares de la lealtad.

En palabras de Jaime Vásquez, socio líder de Advisory en KPMG Colombia, “el valor de la IA se materializa cuando se apoya en datos confiables, gobernanza sólida y talento preparado para operar el cambio”.
El estudio también identifica patrones comunes entre los retailers que logran capturar valor y destaca que estas compañías diseñan la inteligencia artificial desde la experiencia del cliente, la integran a procesos operativos para acelerar decisiones y construyen infraestructuras conectadas que permiten respuestas inmediatas.

Herramientas como la catalogación automatizada o los asistentes integrados a inventarios y logística dejan de ser diferenciales y se convierten en parte del estándar competitivo. En mercados como el colombiano, la tecnología aparece además como una palanca para proteger márgenes”, agregó Vásquez.
El informe destaca que la alta sensibilidad al precio y las presiones logísticas obligan a las empresas a ser más eficientes, y que la personalización basada en datos ayuda a sostener rentabilidad sin recurrir a promociones permanentes. Así, la lealtad se convierte en un activo económico que impacta directamente los resultados.

De esta forma, KPMG concluye que ganar lealtad en 2026 exigirá hacer visible la inteligencia artificial para el cliente, en forma de mejores recomendaciones, menos fricciones y un servicio posventa más efectivo, sin perder el control operativo.
“La recomendación es clara, pasar de pilotos a casos de uso medibles, fortalecer la gobernanza y rediseñar habilidades internas para que la tecnología respalde una relación más sólida y duradera”, concluyeron.

En ese nuevo escenario, la lealtad deja de ser una reacción a un descuento y se convierte en una consecuencia de la relevancia; punto que el informe resume en que el reto para las empresas no es solo adoptar inteligencia artificial, sino usarla con criterio para construir confianza y preferencia en un consumidor cada vez más exigente y menos dispuesto a fidelizarse solo por precio.

TASA DE CAMBIO

El dólar se mantiene en máximos no vistos desde finales del año pasado y principios de este. Su operación se asocia no solo a jornadas preelectorales, sino también al reciente anuncio del Ministerio de Hacienda, de que el swap en francos suizos quedaría completamente cancelado el próximo 27 de mayo en el marco de una estrategia para reducir la deuda externa. Esto se conjuga con otros factores externos; por ejemplo, los inversionistas están expectantes a la publicación de minutas de la FED, así como a nuevos avances en posible cese del conflicto en el Medio Oriente.

Los analistas están a la expectativa de que haya un incremento de las tasas por parte de la Reserva Federal en septiembre, y que con ello se fortalezca la divisa, En la jornada del jueves, la divisa cerró al alza en $3.141,37 con un aumento de $0,82 frente a la TRM del día, que se ubicó en $3.140,55. Lo que muestra una dinámica de volatilidad intradiaria durante la semana. Esta dinámica se da en medio de la expectativa de que haya un incremento de las tasas por parte de la Reserva Federal en septiembre, y con ello se fortalecería el dólar.

El viernes 4 de septiembre, la divisa cotiza en $3.138,08, $3,28 por debajo de la TRM, que se ubica en $3.141,36. El precio toca un mínimo de $3.132,76 y un máximo de $3.150,00. Se han realizado 253 transacciones por US$142 millones.



TOMADO DE https://www.larepublica.co/indicadores-economicos/mercado-cambiario/dolar

Mauricio Acevedo, jefe de estrategia de divisas de Corficolombiana, explicó que el dólar operándose sin dirección clara, esto porque "ya se vendieron las opciones put por parte del Banco de la República para el mes de septiembre. Se subastaron US$400 millones, pero solamente pueden ser ejercidas cuando las condiciones de ejecución se den, y aún no se han dado. Les recuerdo que la TRM del día debe estar por debajo del promedio de las últimas 20 TRM para que esto ocurra".

Adicional de las expectativas internacionales luego del mensaje de Kevin Warsh, quien indicó que la inflación subyacente no mostraba una mejora suficiente y enfatizó que la Fed todavía podría tener trabajo por hacer para llevar la inflación a la meta. El mercado interpretó estas declaraciones como una señal claramente hawkish (de endurecimiento monetario).

Pero el gobernador de la Fed, Christopher Waller, dijo que los datos económicos recientes mostraban signos alentadores de desinflación. Waller indicó que si los próximos datos siguen mostrando un enfriamiento de la inflación, preferiría mantener los tipos de interés sin cambios en la reunión de política monetaria de la Fed del 15 y 16 de septiembre. Con esto, las probabilidades de un aumento de tasas se sitúan en 50%.

"Ayer el dólar en Colombia tuvo un comportamiento bastante volátil. Comenzamos en $3.150, bajó fuerte al principio de la jornada donde visitó un precio mínimo de $3.130, para de ahí operar haciendo ciclos cortos; es decir, en la jornada subió y bajó en cinco ocasiones con mucha volatilidad. La fluctuación de la jornada fue de $30, entre un precio mínimo de $3.130 y un precio máximo de $3.159,80, para terminar cerrando en $3.142,65 pesos. El mercado sigue operando con un buen volumen, alcanzando los US$1.743 millones, y la TRM para hoy es de $3.141,36 (donde solo subió 85 centavos con respecto a la TRM promedio)", comentó sobre la dinámica nacional.

La referencia Brent opera en US$94,97 y la referencia WTI en US$90,50. Las monedas en general amanecen operando en lateral luego de que se fortalecieran ayer, y a la espera del dato de empleo: el euro en 1,1623, la libra en 1,3535 y el yen un poco devaluado en 156,27.

Materias primas necesarias para la producción y la variación de sus precios

Se requiere contratar una persona natural o jurídica que realice un contrato cuya actividad sea compra de elementos tecnológicos y material mobiliario para el funcionamiento administrativo y operativo de las comisarías de familia de Zipaquirá.

El servicio que se pretende contratar no requiere de la realización de labores de importación, toda vez que son servicios que a la fecha lo prestan personas jurídicas y naturales especializadas en el territorio nacional, por tanto, de requerirse alguna importación son realizadas por las empresas en forma directa y no por la entidad estatal.

- **CONDICIONES TÉCNICAS Y TECNOLÓGICAS DEL OBJETO DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN**

Las condiciones técnicas son las expresadas en las especificaciones técnicas del objeto a contratar, de forma especial en cada uno de los ítems contemplados en la solución técnica a la necesidad planteada y que se pretende satisfacer con esta contratación.

- **REGULATORIO**

- **NORMATIVIDAD APLICABLE AL PROCESO DE CONTRATACIÓN**

La normatividad aplicable al proceso de contratación es la prevista en el Estatuto General de Contratación Publica en Colombia: Ley 80 de 1.993, Ley 1159 de 2.007, Ley 1474 de 2.011, Ley 1882 de 2018 y Decreto 1082 de 2.015 que reglamentó el sistema de compras y contratación pública en Colombia.

De acuerdo a lo previsto en el literal b, artículo 2, de la Ley 1150 de 2.007, la modalidad de selección será el la **Selección Abreviada Subasta Inversa.**

El procedimiento, será el previsto en el artículo 2.2.1.2.1.2.20. Del Decreto 1082 de 2.015.

La presente modalidad de selección se aplica teniendo en cuenta que la cuantía y el objeto de la contratación no corresponden a ningún otro procedimiento contractual establecido en la Ley 1150 de 2007 y su Decreto Reglamentario 1082 de 2.015, garantizando la selección objetiva de la oferta más favorable a la entidad con la observancia estricta de los parámetros legales definidos para el efecto.

- **ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Histórico de Adquisiciones de la Entidad Estatal

Dentro de este proceso, para efectos de análisis de demanda y conocer algunos determinantes en las modalidades y condiciones de adquisición, formas de pago, experiencia habilitante a exigir de acuerdo con el tercer nivel de desagregación de la codificación UNSPSC y riesgos derivados de los procesos de selección, se analizarán procesos de diferentes modalidades que guarden similitud con el objeto a contratar.

PROCESO	ENTIDAD	OBJETO	VALOR	MODALIDAD
SASI-011-2023	ALCALDÍA DE ZIPAQUIRÁ	COMPRA DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS DEPENDENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN CENTRAL DEL MUNICIPIO DE ZIPAQUIRÁ	$ 456.554.670,53	SELECCIÓN ABREVIADA SUBASTA INVERSA
SMIN-060-2022	ALCALDÍA DE ZIPAQUIRÁ	COMPRA DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y TURISMO DEL MUNICIPIO DE ZIPAQUIRÁ	$ 44.827.300,00	MÍNIMA CUANTÍA
SASI-032-2022	ALCALDÍA DE ZIPAQUIRÁ	COMPRA DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS DEPENDENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN CENTRAL DEL MUNICIPIO DE ZIPAQUIRÁ	$ 447.600.650,00	SELECCIÓN ABREVIADA SUBASTA INVERSA
SASI-030-2021	ALCALDÍA DE ZIPAQUIRÁ	COMPRA DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS DEPENDENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN CENTRAL DEL MUNICIPIO DE ZIPAQUIRÁ	$ 746.211.332,34	SELECCIÓN ABREVIADA SUBASTA INVERSA

➢ ANÁLISIS DE LA OFERTA

Potenciales proveedores

De acuerdo con el análisis de la demanda por parte de la entidad, y de las entidades analizadas cuya muestra corresponde a procesos de selección con objetos similares en entidades estatales del Departamento de Cundinamarca, podrían indicarse como posibles oferentes los siguientes:

Razón social de la sociedad	LIQUIDEZ	ENDEUDAMIENTO	RAZON DE COBERTURA DE INTERESES	RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	RENTABILIDAD DEL ACTIVO
TECNOLOGIA INFORMATICA TECINF SAS	1,13	0,78	8,48	0,77	0,17
INFORMESE SAS	1,38	0,59	18,10	0,33	0,13
EXSIS DIGITAL SAS	1,45	0,56	INDETERMINADO	0,52	0,23
INFOTECH DE COLOMBIA SAS	1,43	0,74	1,72	0,22	0,06
CENTRO-NET S.A.S	1,13	0,76	1,29	0,69	0,17

DC TECHNOLOGY SERVICES SAS EN REORGANIZACION	0,45	1,60	- 0,89	0,83	- 0,50
KAMALEON LTDA	1,19	0,32	1,82	0,02	0,02
I 3NET SAS - EN REORGANIZACION	1,09	0,99	INDETERMINADO	- 4,28	- 0,04
NEX COMPUTER SAS	1,61	1,19	- 125,56	0,08	- 0,02
TECHNOLOGY & SOLUTIONS SAS	1,41	0,73	INDETERMINADO	0,27	0,07
JAAM SA	1,53	0,32	0,93	0,06	0,04
LEXCO S. A.	1,56	0,30	3,80	0,12	0,08
CIBERGENIUS.COM	1,47	0,65	0,84	0,15	0,05
MICROHOME SAS	1,25	0,65	INDETERMINADO	0,17	0,06
IKONO TECH SA EN REORGANIZACION	0,91	1,00	0,47	- 12,96	0,02
IMPACT LATIN AMERICA SAS	1,21	0,83	2,31	1,75	0,30
NEOSECURE COLOMBIA SAS	1,51	0,67	3,75	0,11	0,03
WEXLER S.A.S	1,50	0,63	23,26	1,03	0,38
TASNET SAS	1,32	0,75	5,09	0,94	0,23
INTECO MC SAS	1,31	0,72	1,63	0,18	0,05
JAWAN FOR SOUTH AMERICAN SERVICES TECHNOLOGY AND SYSTEMS SAS	1,07	0,26	INDETERMINADO	0,10	0,08
TECSERVIS SAS	1,00	1,00	- 920,38	0,87	- 0,00
ZEBRA TECHNOLOGIES COLOMBIA S.A.S.	1,14	0,65	INDETERMINADO	0,43	0,15
ATC COLOMBIA SAS	1,31	0,76	1,20	1,10	0,26
JUST IN TIME SOLUTIONS TRADE S.A.S.	1,34	0,65	1,33	0,34	0,12
PROVEXPRESS SAS	1,32	0,68	INDETERMINADO	0,37	0,12
ARUS S.A.	1,06	0,88	0,41	0,19	0,02

NEC DE COLOMBIA SA NEC DE COLOMBIA SA	1,17	0,68	1,04	0,31	0,10
IMPRESISTEM SAS	1,17	0,82	INDETERMINADO	0,17	0,03
MPS MAYORISTA DE COLOMBIA SA	1,17	0,81	2,57	0,66	0,12
SED INTERNATIONAL DE COLOMBIA S A S	1,35	0,72	4,09	0,31	0,09
NCR COLOMBIA LTDA	1,44	0,84	0,40	0,28	0,04
Lenovo (Asia Pacific) Limited Sucursal Colombia Lenovo (Asia Pacific) Limited Sucursal Colombia	1,07	0,96	- 1,11	- 0,15	- 0,01
ADISTEC COLOMBIA SAS	1,23	0,89	0,14	0,63	0,07
TEK SOLUCIONES TECNOLOGICAS SAS	1,60	0,67	INDETERMINADO	0,06	0,02
TOSHIBA GLOBAL COMMERCE SOLUTIONS COLOMBIA SAS	1,19	0,79	INDETERMINADO	0,17	0,04
Apple Colombia SAS	1,23	0,78	134,75	0,91	0,20
SOLUTIONS 2 GO COLOMBIA LLC SUCURSAL COLOMBIA	1,23	0,84	INDETERMINADO	- 0,51	- 0,08
Lenovo Global technology (Asia Pacific) Limited Sucursal Colombia	1,08	0,81	INDETERMINADO	0,65	0,12
COMPURENT SAS	1,40	0,73	1,46	0,50	0,14
GREXCO PROGRAMADORES S.A.S.	1,06	0,42	1,85	0,10	0,06
DISELCO SAS	0,90	0,31	INDETERMINADO	0,11	0,07
SUCOMPUTO SAS SUCOMPUTO INFRAESTRUCTURA TECNOLOGICA SAS	1,62	0,44	8,81	0,46	0,26
ASESORIAS INDUSTRIALES SANTAFE SA	1,40	0,55	INDETERMINADO	0,11	0,05
MES DE OCCIDENTE SAS	1,07	0,85	2,07	0,89	0,13

COMPUTADORES DE LA COSTA S.A.S	1,61	0,28	3,83	0,09	0,06
REDES Y SISTEMAS INTEGRADOS SAS	1,26	0,94	- 0,51	- 1,65	- 0,10
comercializadora easy sas	1,41	0,85	1,51	0,20	0,03
MEGACADINGENIERIA Y SISTEMAS SAS	1,60	0,43	INDETERMINADO	0,45	0,26
E-GLOBAL S.A	1,57	0,56	6,04	0,56	0,25
DIPARCO SAS	1,14	0,67	1,10	0,24	0,08
MAKRO OFFICE LTDA.	1,40	0,66	5,82	0,40	0,14
ITALDEC SAS	1,53	0,65	INDETERMINADO	0,09	0,03
INVERSER LTDA INVERSIONES Y SERVICIOS	1,41	0,71	INDETERMINADO	- 0,11	- 0,03
SOFTWARE Y CALIDAD HUMANA SOFT TEAM SAS	1,66	0,49	9,24	0,71	0,36
SISTEMAS Y ACCESORIOS SAS	1,53	0,65	5.319,65	0,15	0,05
TINCORP COLOMBIA SAS	1,16	0,74	2,05	0,22	0,06
A R C SOFTWARE S A S	1,27	0,85	INDETERMINADO	0,41	0,06
APICOM SAS	1,57	0,60	7,88	0,65	0,26
SOLUCIONES TECNOLOGIA Y SERVICIOS SAS	1,59	0,60	4,84	0,35	0,14
NSDIS ANIMATION SOFTWARE SA	1,14	0,96	0,00	0,03	0,00
COMUNICACION MOVIL SA	0,44	0,93	INDETERMINADO	- 0,36	- 0,02
PROCALCULO PROSIS SAS	1,17	0,88	16,29	0,20	0,02
COMUNISANDER SAS	1,30	0,83	1,69	0,38	0,06
SERBAN COLOMBIA SAS	1,55	0,64	1,77	0,22	0,08
SISTEMAS COMERCIALES SYSCOM S.A	1,31	0,42	INDETERMINADO	0,31	0,18
TERASYS S.A.S	1,53	0,58	2,81	0,49	0,21

CLEVERCEL SAS	0,92	0,97	- 0,10	- 0,54	- 0,02
COMUNICACIONES JRCB SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA	0,46	0,73	INDETERMINADO	0,02	0,00
DATOS MOVILES EN LINEA LTDA	0,91	0,54	21,90	0,89	0,41
LEFCOM SAS	1,66	0,68	INDETERMINADO	0,62	0,20
es la comercialización de todos los servicios de telecomunicaciones, banda ancha y servicio de valor agregado. Actividad complementaria: Venta de telefonía Inalámbrica y conexa, venta de tarjeta amigo y recarga electrónica.	1,29	0,63	INDETERMINADO	- 0,00	- 0,00
MOVILCO SAS	0,72	0,78	1,96	0,41	0,09
VCS CONSORCIO TECNOLOGICO S.A.S	0,68	0,79	1,90	0,79	0,17
SCN SAS	1,36	0,63	INDETERMINADO	0,33	0,12
OFICOMCO SAS	0,33	1,68	- 0,94	0,17	- 0,11
CHACAM TRADING SAS	1,32	0,90	0,54	0,70	0,07
RINCARD S.A.S.	1,24	0,78	3,43	0,52	0,12
SMS ELECTRONIC SAS	1,58	0,67	INDETERMINADO	0,44	0,14
ADV-TECH IMPORT SAS	0,69	0,71	0,09	0,03	0,01
PUNTONET INSUPERABLE S.A.S	1,53	0,80	INDETERMINADO	0,44	0,09
ANCLU SAS	1,32	0,60	3,27	1,24	0,50
DISTESA COLOMBIA SAS	1,54	1,32	INDETERMINADO	- 0,01	0,00
8BITS SAS	0,74	1,88	0,19	- 0,19	0,17
COLSOF SAS	1,52	0,57	6,32	0,26	0,11
ISHOP COLOMBIA SAS	0,99	0,91	2,88	1,14	0,10

MAC CENTER COLOMBIA SAS	1,05	0,85	INDETERMINADO	0,28	0,04
QUALITY COLOMBIA BUSINESS SOLUTION SA.	1,55	0,43	15,58	0,60	0,34
900176591	1,60	0,57	2,32	0,85	0,36
NEWSHORE SERVICIOS GLOBALES SL SUCURSAL COLOMBIA	0,75	0,69	INDETERMINADO	1,33	0,41
EBANX COLOMBIA SOCIEDAD PR ACCIONES SIMPLIFICADA	1,11	0,90	1,77	0,68	0,07

De acuerdo con el análisis de la demanda por parte de la entidad, y de las entidades analizadas cuya muestra corresponde a procesos de selección con objetos similares en entidades estatales del Departamento de Cundinamarca, podrían indicarse como posibles oferentes los siguientes:

Se debe resaltar que todas estas personas naturales y/o jurídicas, podrían contar con experiencia, capacidad financiera, organizacional y jurídica suficiente; por lo cual las sitúan, sin perjuicio de las exigencias de la entidad dentro del proceso de selección, entre los posibles oferentes que eventualmente podrían tener la idoneidad para ejecutar el objeto del contrato.

ÍNDICE DE LIQUIDEZ:

Una vez excluidos los datos atípicos de la anterior tabla, se procede a determinar la media podada cuyo valor es **1.20** del indicador de índice de liquidez, y de esta manera se presenta el análisis gráfico, el cual contempla la muestra del mercado y su comportamiento, teniendo en cuenta la capacidad de los diferentes participantes.

Tal y como se establece en el manual de contratación de Colombia compra eficiente, se constituye que el cálculo del indicador a solicitar debe ser deducido según los cálculos estadísticos y aritméticos, adicionalmente para el presente estudio se analizaron los indicadores financieros de los contratos relacionados en el análisis de la demanda disponible en el Secop, los cuales están relacionados con el objeto del presente estudio y se determinó el siguiente dato:

Promedio general **1.20**

De acuerdo a la naturaleza del contrato, el valor del mismo, la forma de pago, los riesgos previsibles análisis y los análisis estadísticos realizados; la liquidez a exigir será de **1.20**, en razón a los análisis estadísticos realizados.

INDICE DE ENDEUDAMIENTO:

Una vez excluidos los datos atípicos de la anterior tabla, se procede a determinar la media podada cuyo valor es **0,50** del indicador de índice de endeudamiento, y de esta manera se presenta el análisis gráfico, el cual contempla la muestra del mercado y su comportamiento, teniendo en cuenta la capacidad de los diferentes participantes.

Tal y como se establece en el manual de contratación de Colombia compra eficiente, se constituye que el cálculo del indicador a solicitar debe ser deducido según los cálculos estadísticos y aritméticos, adicionalmente para el presente estudio se analizaron los indicadores financieros de los contratos relacionados en el análisis de la demanda disponible en el Secop, los cuales están relacionados con el objeto del presente estudio y se determinó el siguiente dato:

Promedio general **0.50**

De acuerdo a la naturaleza del contrato, el valor del mismo, la forma de pago, los riesgos previsibles análisis y los análisis estadísticos realizados; el endeudamiento a exigir será de **0.50** en razón a los análisis estadísticos realizados.

ÍNDICE DE RAZÓN DE COBERTURA DE INTERÉS

Una vez excluidos los datos atípicos de la anterior tabla, se procede a determinar la media podada cuyo valor es **3,00** del indicador de índice de razón de cobertura de intereses, y de esta manera se presenta el análisis gráfico, el cual contempla la muestra del mercado y su comportamiento, teniendo en cuenta la capacidad de los diferentes participantes.

Tal y como se establece en el manual de contratación de Colombia compra eficiente, se constituye que el cálculo del indicador a solicitar debe ser deducido según los cálculos estadísticos y aritméticos, adicionalmente para el presente estudio se analizaron los indicadores financieros de los contratos relacionados en el análisis de la demanda disponible en el Secop, los cuales están relacionados con el objeto del presente estudio y se determinó el siguiente dato:

Promedio general **3.00.**

De acuerdo a la naturaleza del contrato, el valor del mismo, la forma de pago, los riesgos previsibles análisis y los análisis estadísticos realizados; cobertura de intereses a exigir será de **3.00**, en razón a los análisis estadísticos realizados.

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

Una vez excluidos los datos atípicos de la anterior tabla, se procede a determinar la media podada cuyo valor es **0,17** del indicador de índice de rentabilidad del patrimonio, y de esta manera se presenta el análisis gráfico, el cual contempla la muestra del mercado y su comportamiento, teniendo en cuenta la capacidad de los diferentes participantes.

Tal y como se establece en el manual de contratación de Colombia compra eficiente, se constituye que el cálculo del indicador a solicitar debe ser deducido según los cálculos estadísticos y aritméticos, adicionalmente para el presente estudio se analizaron los indicadores financieros de los contratos relacionados en el análisis de la demanda disponible en el Secop, los cuales están relacionados con el objeto del presente estudio y se determinó el siguiente dato:

Promedio general **0.17.**

De acuerdo a la naturaleza del contrato, el valor del mismo, la forma de pago, los riesgos previsibles análisis y los análisis estadísticos realizados; la rentabilidad del patrimonio a exigir será de **0.17.**, en razón a los análisis estadísticos realizados.

RENTABILIDAD DEL ACTIVO

Una vez excluidos los datos atípicos de la anterior tabla, se procede a determinar la media podada cuyo valor es **0.10** del indicador de índice de rentabilidad del activo, y de esta manera se presenta el análisis gráfico, el cual contempla la muestra del mercado y su comportamiento, teniendo en cuenta la capacidad de los diferentes participantes.

Tal y como se establece en el manual de contratación de Colombia compra eficiente, se constituye que el cálculo del indicador a solicitar debe ser deducido según los cálculos estadísticos y aritméticos, adicionalmente para el presente estudio se analizaron los indicadores financieros de los contratos relacionados en el análisis de la demanda disponible en el Secop, los cuales están relacionados con el objeto del presente estudio y se determinó el siguiente dato:

Promedio general **0.10**.

De acuerdo a la naturaleza del contrato, el valor del mismo, la forma de pago, los riesgos previsibles análisis y los análisis estadísticos realizados; la rentabilidad del activo a exigir será de **0.10**, en razón a los análisis estadísticos realizados.

El Proponente debe cumplir con los siguientes indicadores con base en la información contenida en el RUP.

- **CAPACIDAD FINANCIERA**

El Proponente debe cumplir con los siguientes indicadores de capacidad financiera.

Tabla 1 indicadores financiera

INDICADOR	ÍNDICE REQUERIDO
INDICE DE LIQUIDEZ: ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	≥ 1,20
INDICE DE ENDEUDAMIENTO: PASIVO TOTAL/ ACTIVO TOTAL	≤ 0.50
RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES: UTILIDAD OPERACIONAL / GASTOS DE INTERESES	≥ 3.00

NOTA: LOS OFERENTES CUYOS GASTOS DE INTERESES SEAN CERO (0), NO PODRÁN CALCULAR EL INDICADOR DE RAZÓN DE COBERTURA DE INTERÉS, EN ESTE CASO EL OFERENTE CUMPLE CON EL INDICADOR, SALVO QUE SU UTILIDAD OPERACIONAL SEA NEGATIVA.

- **CAPACIDAD ORGANIZACIONAL.**

El proponente debe cumplir los siguientes indicadores con base a su información en los estados financieros y contables.
Tabla 2 – indicadores de capacidad organizacional.

INDICADOR	ÍNDICE REQUERIDO
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO: UTILIDAD OPERACIONAL / PATRIMONIO	≥ 0.17
RENTABILIDAD DEL ACTIVO: UTILIDAD OPERACIONAL / ACTIVO	≥ 0.10

Si el proponente es un consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura, su capacidad financiera se calculará efectuada por el porcentaje de participación de cada uno de los miembros, factores que una vez ponderados, se sumarán para obtener el indicador del consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura, de acuerdo a las formulas establecidas en el pliego de condiciones.

- **ANÁLISIS DE RIESGOS Y LA FORMA DE MITIGARLOS**

De conformidad con el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, la entidad estatal debe evaluar el riesgo que el proceso de contratación representa para el cumplimiento de sus metas y objetivos.

El riesgo contractual en general es entendido como todas aquellas circunstancias que pueden presentarse durante el desarrollo o ejecución de un contrato y que pueden alterar el equilibrio financiero del mismo y ha tenido una regulación desde cinco ópticas, asociadas con el proceso de gestión que se requiere en cada caso.

De acuerdo con la metodología de Colombia Compra Eficiente, en concordancia con el documento Conpes 3714, a continuación, se identifican los Riesgos del Proceso de Contratación desde su planeación hasta su liquidación:

FANNY LETICIA RINCÓN GÓMEZ
SECRETARIA DE FAMILIA Y DESARROLLO SOCIAL

Nº	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Riesgo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	Asignación		Tratamientos y Controles a ser implementados	Después del Tratamiento				Afecta Ejecución	Responsable del Tratamiento	Fecha de Inicio del Tratamiento	Fecha de Finalización del Tratamiento	Monitoreo y Revisión	
												Entidad	Proponente/Contratista		Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					Cómo	Cuando
1	Especifico	Externo	Planeación y Ejecución	Riesgo Económico	Variación de precios de equipos tecnológicos, licencias y periféricos Desabastecimiento o baja disponibilidad de equipos tecnológicos	Variaciones súbitas en los precios de los insumos	Incremento en los precios	3	2	5	Riesgo Medio	40% (etapa pre contractual)	60% (etapa pre contractual) 100%(etapa contractual)	Prever con antelación a los cambios en los precios de los insumos, las medidas a tomar, en especial los ajustes en los presupuesto	2	1	3	Riesgo bajo	si	Entidad contratante y Contratista	Planeación y Ejecución Contractual	No se tiene	supervisión de la entidad e informes de entrega de insumos	1. Etapa de planeación y 2. Ejecución del contrato (una vez advertidos los indicios de desabastecimiento)
2	Específico	Externo	Ejecución	Riesgo Económico	Incremento en precios de hardware, software y accesorios	Fluctuación de precios y/o reajustes ocasionados durante la ejecución del contrato en el costo de insumos	Incremento en la facturación	2	2	4	Riesgo Bajo		100%	Prever con antelación a los cambios en los precios de la compra	1	1	2	Riesgo bajo	si	Contratista	Ejecución Contractual	No se tiene	supervisión de la entidad e informes de entrega de insumos	Durante la Ejecución del contrato
3	General	Externo	Planeación y Ejecución	Riesgo Regulatorio	Cambios en normas de contratación pública o políticas TIC	Que el Estado Colombiano expida normas que impacten la ecuación económica del contrato	Que se pueda romper la correlación de obligaciones entre las partes y se desate un desequilibrio económico del contrato	3	3	6	Riesgo Alto	100%		Dimensionar, tan pronto se produzcan los cambios regulatorios, cual es el impacto en la ejecución y/o ecuación económica del contrato, y decidir si es pertinente o no un restablecimiento del equilibrio económico del contrato.	3	1	4	Riesgo bajo	si	Entidad Contratante	Planeación y Ejecución Contractual	No se tiene	Revisando la expedición de normas y regulaciones que puedan alterar la ecuación económica del contrato	1. Etapa de planeación y 2. Ejecución del contrato (Una vez advertida la regulación que incide en la ecuación del contrato)

4	General	Externo	Planeación y Ejecución	Riesgo Regulatorio	Cambios en estándares tecnológicos o requisitos técnicos	Que existan cambios, diferentes a temas tributarios, en regímenes que puedan incidir en la ejecución del contrato	Dificultades en la ejecución	3	3	6	Riesgo Alto	100%		Verificar una vez acaecía una regulación que incida en el contrato, cuál es su impacto, y qué medidas se deben tomar	3	1	4	Riesgo bajo	si	Entidad Contratante	Fase de Planeación y Ejecución Contractual (tan pronto se advierta el cambio regulatorio)	No se tiene	Supervisión de la entidad y el Contratista, A través de revisiones periódicas a la normatividad que regula la ejecución	Durante el plazo de ejecución del contrato, Tan pronto sea advertido en cambio regulatorio, de inmediato habrá que hacer seguimientos semanales.
5	General	Externo	Planeación y Ejecución	Riesgo Operacional	Incumplimiento en tiempos de entrega e instalación Demoras que afecten el cronograma del suministro	Que el valor asignado para la ejecución del contrato no alcance para su ejecución total y exitosa	Insatisfacción en la ejecución del contrato, ejecución de las prestaciones de forma ineficiente o de baja calidad, o lo que es peor, paralización del mismo.	3	4	7	Riesgo Alto	100%		Verificar la estructuración económica, los estudios de mercado, de oferta y de demanda, y corregir las incongruencias o defectos en la valoración de las actividades, o en su lugar efectuar las adiciones contractuales a que haya lugar.	2	3	5	Riesgo medio	si	Entidad Contratante	Fase de Planeación y Ejecución	Hasta culminar la ejecución del contrato	Supervisión de la entidad y el Contratista, Verificando que la ejecución del contrato vaya acorde a lo planificado, tanto en tiempo, como en ejecución técnica, en valor y calidad de las prestaciones	Plazo de Ejecución - Tan pronto se detecte la probable incongruencia, tratamientos quincenales.
6	Especifico	Externo	Planeación y Ejecución	Riesgo Operacional	Fallas en la cadena logística y transporte de equipos	Falla en la disposición de insumos, herramientas, logística	Entorpece el cumplimiento del objeto contractual	4	4	8	Riesgo Extremo		100%	Reducir las consecuencias o el impacto del riesgo a través de planes de contingencia	2	4	6	Riesgo Alto	si	Entidad contratante y Contratista	Fase de Ejecución	hasta la terminación del contrato	A través de notificaciones oficiales	Cuando se presente la situación
7	Especifico	Externo	Planeación y Ejecución	Riesgo Operacional	Equipos o herramientas tecnológicas que no cumplen especificaciones	Productos en mal estado, vencidos, sin registro invima	Entorpece el cumplimiento del objeto contractual	2	2	4	Riesgo bajo		100%	Verificación del producto en el momento de su entrega	1	1	2	Riesgo Bajo	no	Contratista y entidad	Fase de Ejecución	hasta la terminación del contrato	A través de notificaciones oficiales	Cuando se presente la situación

8	General	Externo	Planeación y Ejecución	Riesgo Operacional	Insuficiencia de personal técnico para instalación y soporte	Que el personal, insumos, y/o vehículos contratado para la ejecución del contrato no sea suficiente para la ejecución del contrato	Insatisfacción en la ejecución del contrato, ejecución de las prestaciones de forma ineficiente o de baja calidad, o lo que es peor, paralización del mismo.	3	4	7	Riesgo Alto		100%	Verificar que la red logística de ejecución del contrato, entre ellos: insumos, preparación, distribución y transporte; se ejecute de acuerdo a los precisos parámetros contratados, y previamente definidos en un plan de trabajo definido por la entidad antes del inicio de la ejecución del contrato.	2	3	5	Riesgo medio	si	Entidad contratante y Contratista	Desde el inicio del contrato, para verificar que se cumpla el plan de trabajo y/o cronograma definido por la entidad	Hasta culminar la ejecución del contrato	Supervisión de la entidad y el Contratista, Verificando que la ejecución del contrato vaya acorde a lo planificado, tanto en tiempo, como en ejecución técnica, en valor y calidad de las prestaciones	Plazo de Ejecución - Tan pronto se detecte la probable incongruencia, tratamientos quincenales.
9	General	Externo	Planeación y Ejecución	Riesgo Financiero	Dificultad financiera del contratista Limitaciones de acceso a financiación	Que el proponente se quede sin liquidez para ejecutar el contrato, pagar insumos, salarios y demás gastos ordinarios de la ejecución Variación de los términos de financiación, asociados a las fluctuaciones como: plazos, tasa de interés, garantías, contragarantías, refinanciación, tasas de cambio, ajustes por inflación y a las variaciones cambiarias y financieras.	Grave afectación a la ejecución que puede incluso conducir a la paralización Iliquidez del contratista e incremento de los costos de adquisición	1	5	6	Riesgo Alto		100%	En el proceso de selección se establecerán unos estrictos indicadores financieros que garantice que este riesgo sea improbable en su máxima expresión	1	4	5	Riesgo medio	si	El secretario responsable del proceso, en apoyo de su equipo estructurador	Desde que se elaboran los estudios previos	Cuando se adjudica el contrato, incluso en la ejecución es necesario hacerle seguimiento, no obstante haberse seleccionado un proponente con gran capacidad financiera y organizacional	Desde el momento en que es elaboran los estudios y documentos previos	Durante todo el proceso de selección, e incluso en la propia ejecución del contrato.

10	General	Externo	Planeación y Ejecución	Riesgo de Naturaleza	Eventos naturales que afecten transporte e instalación	Circunstancias naturales tales como temblores, inundaciones, fuertes lluvias, sequias	Retrasos o dificultades en la ejecución	1	3	4	Riesgo Bajo	100%		Una vez advertidos por cualquier fuente informativa que es posible y probable la consumación en el futuro inmediato del riesgo, tomar medidas técnicas para mitigar su impacto.	1	2	3	Riesgo Bajo	si	Supervisor y contratista	Desde que se advierta por cualquier fuente de información que el riesgo puede concretarse, análisis de pluviometría, informes del IDEAM, históricos por periodos del año, etc.	Terminación del contrato	Verificando que el contratista tome las medidas que se le recomiendan	Durante la Ejecución del contrato
11	General	Externo	Planeación y Ejecución	Riesgo Ambiental	Requisitos ambientales para disposición de residuos electrónicos (RAEE)	Que en razón a decisiones de autoridades ambientales no se puedan iniciar o continuar con la ejecución del contrato	Retrasos o dificultades en la ejecución	3	2	5	Riesgo Medio	100%		Verificar que se cumplan con todas las licencias y obligaciones antes las autoridades ambientales, en caso de que nazcan nuevas obligaciones, una vez se tenga conocimiento de ellas tomar las medidas para su cumplimiento. Verificar que se cumplan las normas sanitarias que puedan tener un impacto ambiental.	1	3	4	Riesgo Bajo	si	Supervisor y contratista	Desde el inicio de la ejecución	Terminación del contrato	Revisión permanente, y mensual al cumplimiento de estas obligaciones por parte del supervisor.	Durante la Ejecución del contrato
12	Específico	Externo	Planeación y Ejecución	Riesgo Tecnológico	Obsolescencia tecnológica durante la ejecución	Que los equipos que puedan usarse para la ejecución del contrato, puedan llegar a la obsolescencia durante la ejecución del contrato, en los casos en que aplique. (maquinaria)	Dificultades en la ejecución y en la supervisión	1	3	4	Riesgo Bajo	100%		Verificar que los equipos no sean obsoletos y en caso de obsolescencia verificar su cambio rápidamente. Verificar que el contratista tome las medidas para evitar interrupciones en la ejecución del contrato.	1	2	3	Riesgo Bajo	si	Contratista	Tan pronto se advierta la obsolescencia.	Terminación del contrato	Seguimiento a que se haga el cambio rápido de los equipos, y que se tomen las medidas para evitar las interrupciones.	Durante la Ejecución del contrato

13	General	Externo	Ejecución	Riesgo Social	Alteraciones de orden público que afecten entregas	Paros, manifestaciones, protestas de la comunidad y/o gremios que impidan la correcta ejecución de las actividades del contrato	No poder ejecutar correctamente sus actividades, y por ende afectar el normal desarrollo de las funciones de la entidad.	2	2	4	Riesgo Bajo		100% contratista si no realiza socialización del proyecto	Reducir las consecuencias o el impacto del riesgo a través de planes de contingencia	1	1	2	Riesgo Bajo		Contratista	Desde el inicio de la ejecución	Terminación del contrato	A través de notificaciones oficiales	Conforme a la periodicidad descrita en el contrato