El Decreto 1082 de 2015 en su Artículo 2.2.1.1.1.6.1 establece lo siguiente:

Artículo 2.2.1.1.1.6.1 DEBER DE ANÁLISIS DE LAS ENTIDADES ESTATALES. La Entidad Estatal debe hacer, durante la etapa de planeación, el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del proceso de contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo. La Entidad Estatal debe dejar constancia de este análisis en los documentos del proceso.

TIPO DE PROCESO:	Selección abreviada subasta inversa
OBJETO:	Adquisición de mobiliario para la dotación de las comisarías de familia de la alcaldía de Copacabana

1. ESTRUCTURA DEL ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR

1.1 ASPECTOS GENERALES

En este acápite el operador jurídico deberá realizar un análisis de varios aspectos los cuales se enuncian a continuación, cuyo enfoque se basa en la respuesta a varios interrogantes que ayudarán a ubicar el contexto del estudio.

1.1.1 Acuerdo marco de precios

¿Existe acuerdo marco de precios para realizar esta contratación?

El Municipio de Copacabana procedió verificar el contenido de los acuerdos marco de precios con la información que registra la Agencia en su página web, considerando que actualmente no existe el acuerdo marco de precios requerido para esta contratación.

1.1.2 Perspectiva Regulatoria

¿Cuál es la regulación aplicable al objeto del proceso de contratación? (así como las modificaciones recientes a tales regulaciones y el impacto en su aplicación)

Regulaciones de tributarias.

LEY 1480 DE 2011. Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones. **Artículo 2°**. Objeto. Las normas de esta ley regulan los derechos y las obligaciones surgidas entre los productores, proveedores y consumidores y la responsabilidad de los productores y proveedores tanto sustancial como procesalmente.
Las normas contenidas en esta ley son aplicables en general a las relaciones de consumo y a la responsabilidad de los productores y proveedores frente al consumidor en todos los sectores de la

economía respecto de los cuales no exista regulación especial, evento en el cual aplicará la regulación especial y suplementariamente las normas establecidas en esta Ley.
Esta ley es aplicable a los productos nacionales e importados.

Regulaciones de mercado y de precios

ESTATUTO TRIBUTARIO. Artículo 468. Tarifa general del impuesto sobre las ventas.

* -Modificado- La tarifa general del impuesto sobre las ventas es del diecinueve por ciento (19%) salvo las excepciones contempladas en este título.

A partir del año gravable 2017, del recaudo del impuesto sobre las ventas un (1) punto se destinará así:

a) 0.5 puntos se destinarán a la financiación del aseguramiento en el marco del Sistema General de Seguridad Social en Salud.

b) 0.5 puntos se destinarán a la financiación de la educación. El cuarenta por ciento (40%) de este recaudo se destinará a la financiación de la Educación Superior Pública.

PARÁGRAFO 1°. Los directorios telefónicos quedarán gravados a la tarifa general del impuesto sobre las ventas, únicamente cuando se transfieran a título oneroso.

1.1.3 Perspectiva Económica

¿A qué sector de la economía pertenecen los posibles oferentes de la presente contratación?

Para identificar el sector de la economía al cual pertenecen los posibles oferentes, debemos tener claros los diferentes sectores en los cuales se dividen:

División según la economía clásica

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 e industrial de transformación:

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.

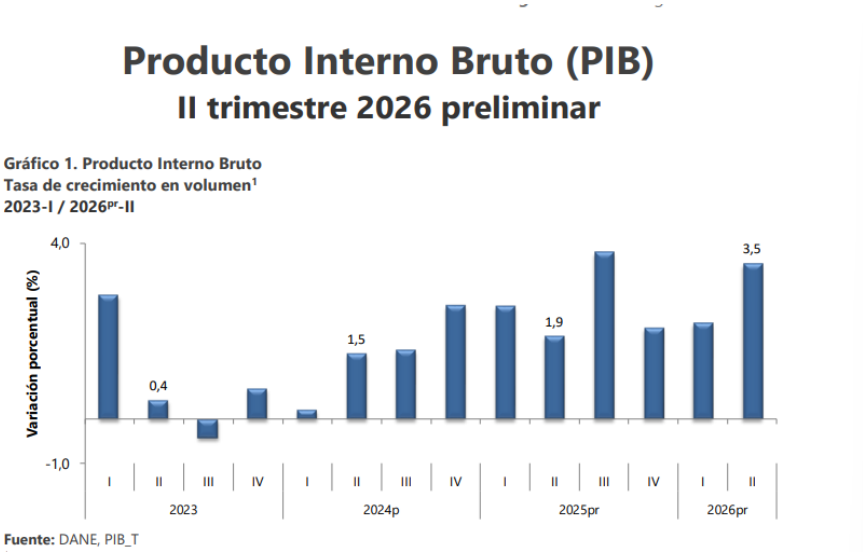
El sector secundario recibe la materia prima del sector primario y se ocupa de someterla a procedimientos especializados de transformación, obteniendo así productos elaborados listos para su consumo, o bien productos semielaborados que irán a su vez a otra industria del sector para formar parte de otros productos elaborados. Se trata del sector industrial por excelencia, el encargado de fabricar las cosas que consumimos

- **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.

Una vez analizada la división según la economía clásica, puede decirse que el presente objeto contractual se encuentra enmarcado en el **sector secundario de la economía**.

¿Qué participación tiene el sector enunciado en la economía colombiana?

Producto Interno Bruto (PIB) II trimestre 2026 preliminar [1]



[1] https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/bol-PIB-IVtrim2023.pdf

En el segundo trimestre de 2026pr, el Producto Interno Bruto en su serie original, crece 3,5% respecto al mismo periodo de 2025pr (ver tabla 1).

Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

• Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 10,0% (contribuye 1,7 puntos porcentuales a la variación anual).

• Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 2,2% (contribuye 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).

• Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 9,5% (contribuye 0,4 puntos porcentuales a la variación anual).

Durante el primer semestre de 2026pr, respecto al mismo periodo del año anterior, el Producto Interno Bruto presenta un crecimiento de 2,9%. Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 7,9% (contribuye 1,3 puntos porcentuales a la variación anual).
- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 2,6% (contribuye 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).

- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 6,3% (contribuye 0,3 puntos porcentuales a la variación anual).

Algunas cifras económicas que reflejan las dinámicas del sector al cual pertenece la contratación:

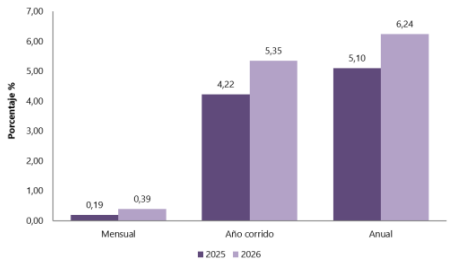
Índice de Precios al Consumidor (IPC) [2]

[2] https://www.dane.gov.co/files/operaciones/IPC/bol-IPC-dic2023.pdf

Índice de Precios al Consumidor (IPC)

Agosto 2026

Gráfico 1. IPC Variaciones
Total Nacional
Agosto 2025 - 2026



Fuente: DANE, IPC.

Variación y contribución anual por divisiones de gasto

En el mes de agosto de 2026, el IPC registró una variación de 0,39% en comparación con julio de 2026, siete divisiones se ubicaron por encima del promedio nacional (0,39%): Recreación y cultura (0,89%), Información y comunicación (0,81%), Alimentos y bebidas no alcohólicas (0,71%), Bienes y servicios diversos (0,52%), Bebidas alcohólicas y tabaco (0,41%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (0,40%) y, por último, Salud (0,40%). Por debajo se ubicaron: Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,38%), Restaurantes y hoteles (0,33%), Educación (0,02%), Transporte (0,01%) y, por último, Prendas de vestir y calzado (-0,14%).

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

		2025		2026	
Divisiones de Gasto	Peso (%)	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales
Recreación y cultura	3,79	-0,30	-0,01	0,89	0,03
Información y comunicación	4,33	-0,15	0,00	0,81	0,02
Alimentos y bebidas no alcohólicas	15,05	0,45	0,08	0,71	0,13
Bienes y servicios diversos	5,36	0,44	0,02	0,52	0,03
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,70	0,59	0,01	0,41	0,01
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4,19	0,05	0,00	0,40	0,02
Salud	1,71	0,46	0,01	0,40	0,01
TOTAL	100,00	0,19	0,19	0,39	0,39
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33,12	0,06	0,02	0,38	0,12
Restaurantes y hoteles	9,43	0,49	0,06	0,33	0,04
Educación	4,41	0,13	0,01	0,02	0,00
Transporte	12,93	-0,03	0,00	0,01	0,00
Prendas de vestir y calzado	3,98	-0,02	0,00	-0,14	0,00

Fuente: DANE, IPC

Los mayores aportes a la variación mensual del IPC (0,39%), se ubicaron en las divisiones de: Alimentos y bebidas no alcohólicas, Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles,

Restaurantes y hoteles y Recreación y cultura, las cuales aportaron 0,32 puntos porcentuales a la variación total.

1.1.4 Perspectiva Comercial

El proceso de compra en las entidades públicas tiene en lo fundamental etapas que sirven para la planeación de la adquisición del bien y servicio, dentro de los cuales se encuentra el plan anual de adquisiciones, documento que plasma las necesidades de la entidad en la adquisición de bienes, obras y servicios que se pretende adquirir durante el año, en donde se enuncia las diferentes modalidades de contratación. El estado interviene en el desarrollo de la actividad económica como consumidor y como productor. Así, actúa como unidad económica de consumo cuando adquiere bienes y servicios de las empresas privadas para desarrollar las funciones y los objetivos que se tienen por cumplir con la contratación a desarrollar.

Para la adquisición de bienes y servicios en las entidades públicas, es obligación respecto de todos los procesos contractuales, la escogencia de los contratistas de forma objetiva. Esto significa que en ningún caso la selección del contratista puede ser subjetiva. Es por tal motivo que los bienes o servicios que se pretenden contratar para el normal funcionamiento administrativo o para el cumplimiento de los fines estatales, deben ceñirse a lo dispuesto por el estatuto de contratación de la administración pública, es decir la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011, Decreto 019 de 2012, Decreto 1082 de 2015, Ley 1882 de 15 de enero de 2018 y demás normas que lo deroguen, modifiquen o complementen.

Igualmente se debe cumplir con los principios de la contratación estatal, los cuales rigen todos los procesos de selección que se desarrollan en la entidad estatal, sin importar la modalidad de selección por la cual se va adquirir el bien o servicio. Dichos principios son: transparencia, planeación, responsabilidad, publicación, debido proceso, supremacía de lo sustancial sobre lo formal.

A diferencia del sector público, el sector privado se compone de la actividad empresarial que es propiedad privada y está financiada y administrada por particulares. Las empresas que conforman el sector privado pueden ser: pequeñas empresas, propiedad de una sola persona o de grandes empresas como las multinacionales que operan en el mundo. El objetivo de las empresas en el sector privado es obtener un beneficio económico.

Una de las grandes diferencias de la adquisición de los bienes y servicios entre la empresa privada y el sector público es el origen y la aplicación de los requisitos. Las empresas del sector privado obtienen ingresos, controlan sus gastos y aplican políticas estrictamente tendientes a armonizar su política de inversiones y ganancias. La adquisición de bienes y servicios se realiza de una manera muy diferente al sector púbico pues las adquisiciones se pueden realizar de manera directa, es decir por factura de compra en donde se adquiere el bien según el precio y la ganancia que se obtengan de dicha compra, en donde el precio de referencia se obtiene de la oferta más favorable para la organización; un poco similar al sector público pero a diferencia, en el sector privado no se requiere de la elaboración de procesos de selección para la compra de artículos o bienes muebles e inmuebles y solo se requiere

la voluntad de las partes para la ejecución contractual de manera inmediata es decir un ganancia de oferta y demanda. Para el caso de contratación de servicios en el sector privado, se realiza una selección con base en la experiencia y recomendaciones que se tengan de la organización que llevaría a cabo dicho servicio y en la oferta más favorable en cuanto a términos financieros para la organización.

1.1.5 Perspectiva Financiera

¿De qué forma el sector económico que se pretende impactar adquiere sus sistemas de financiación para el adecuado manejo y cumplimiento de las labores propias de su ejercicio comercial?

El sector en el cual se enmarca esta contratación adquiere sus sistemas de financiamiento a través de los recursos que el municipio capta vía impuestos directos y del Sistema General de Participaciones, con los cuales financia sus gastos de inversión y funcionamiento. Es por ello que, para el caso que nos ocupa los insumos mencionados serán adquiridos con recursos de Ingresos corrientes de libre destinación del presupuesto para la vigencia 2025, de acuerdo con lo aprobado por el Concejo Municipal a través del Acuerdo Municipal 179 del 19 de diciembre de 2025.

1.1.6 Perspectiva Organizacional

¿Desde el punto de vista de la organización normalmente el mercado cómo está conformado para el cumplimiento de un contrato como el que se pretende celebrar?

Aunque la actividad económica está dividida en sectores económicos, es común que las actividades económicas se diferencien aún más dependiendo de su especialización. 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. Dada la naturaleza del objeto, la presente contratación se ubica dentro de la clasificación análoga del sector comercio que hace parte del sector secundario de la economía, e incluye comercio al por mayor, minorista, centros comerciales, cámaras de comercio, San Andresito, 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.

El sector comercial y de servicios en Colombia es uno de los segmentos más importantes dentro del Producto Interno Bruto ya que es de los que más aporta. Gracias a los tratados de libre comercio ratificados por Colombia, el crecimiento de la economía en el país durante los últimos años ha tendido al alza.

Para el cumplimiento del objeto contractual este sector normalmente está conformado por personas jurídicas o naturales que cumplen con los requisitos de ley en concordancia con los principios constitucionales y normativos relacionados con la publicidad, la transparencia y la participación ciudadana.

¿Pueden señalarse cadenas de producción y/o distribución del bien, obra o servicio?

La cadena productiva es el conjunto de operaciones necesarias para llevar a cabo la producción de un bien o servicio, que ocurre de forma planificada y producen un cambio o transformación de materiales.

General

El concepto de cadena de valor se refiere a la organización de la producción bajo una secuencia de actividades específicas, de valor agregado, desde la concepción hasta el uso o consumo de una mercancía o servicio.

Kaplinsky (2000) denomina cada fase productiva en la cadena de valor como "eslabón". La cantidad y tipos de fases productivas o eslabones dependerán del rubro o industria a la que pertenezca la actividad económica y pueden incluir actividades compartidas que van desde la concepción, el diseño, las ventas al por menor, las funciones de Investigación y Desarrollo (I+D) e incluso la gestión y el reciclaje de residuos.

Del mismo modo, existen gamas de actividades dentro de cada eslabón de la cadena y bajo este esquema la producción per se es solo uno más de los eslabones. Aunque esté representada a menudo como cadena vertical, los eslabonamientos intracadena están conectados de diversas maneras.



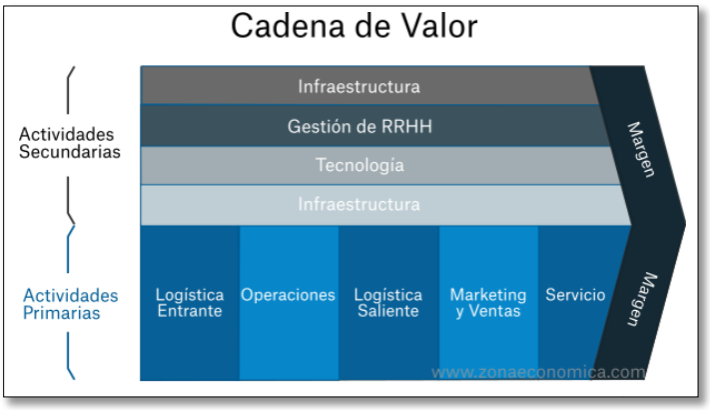
Fuente: Kaplinsky, Raphael y Mike Morris (2010), *Un manual para investigación de cadenas de valor,* Research International Development Research Center/Centro de investigación para el desarrollo internacional (IDRC), pág. 8.

Cada una de las actividades que intervienen desde la concepción del bien o servicio hasta su consumo en conjunto conformarán el objeto de análisis de la cadena. Uno de los elementos más innovadores de este enfoque es que posibilita abordar las actividades de concepción, producción, comercialización y consumo de manera integrada.

La Cadena de Valor Genérica

La cadena de valor es un modelo teórico que gráfica y permite describir las actividades de una organización para generar valor al cliente final y a la misma empresa. Porter (1985)

En base a esta definición se dice que una empresa tiene una ventaja competitiva frente a otra cuando es capaz de aumentar el margen (ya sea bajando los costos o aumentando las ventas). Este margen se analiza por supuesto a través de la cadena de valor de Michael Porter.



La cadena de valor se divide en dos partes:

1. Actividades Primarias: se refieren a la creación física del producto, su venta y el servicio postventa, y pueden también a su vez, diferenciarse en sub-actividades. El modelo de la cadena de valor distingue cinco actividades primarias:
2. Actividades Secundarias: están apoyadas o auxiliadas por las también denominadas 'actividades secundarias:

Toda empresa tiene actividades de valor directo, indirecto y de aseguramiento de Calidad. Los tres tipos no solo están presentes entre las actividades primarias, sino en las actividades de apoyo.

La cadena de valor no es una colección de actividades independientes, sino un sistema de actividades interdependientes. Las actividades de valor están relacionadas por eslabones dentro de la cadena de valor. Los eslabones son las relaciones entre la manera en que se desempeñe una actividad y el costo o desempeño de otra. (Arimany, 2010)

¿El producto obra o servicio requiere la realización de labores de importación de mercancías y/o servicios?

No requiere de la importación de mercancías y/o servicios, pues en el país se cuenta con gran cantidad de empresas, agremiaciones y organizaciones que prestan los servicios que se pretenden contratar.

Los bienes a adquirir pueden obtenerse en el mercado local y pueden encontrarse diferentes marcas de industria nacional. Por tanto, no requiere directamente labores de importación.

1.1.7 Perspectiva Técnica

¿El bien, obra o servicio que se pretende adquirir requiere una condición técnica especial y especifica?

Si, para ello los posibles oferentes deberán remitirse a las fichas técnicas, estudios y documentos previos que hacen parte integral del proceso de contratación con el fin de analizar las características o condiciones específicas que deberá cumplirse en el contrato.

¿Qué garantías tiene el producto, bien o servicio tradicionalmente en el mercado?

Todos los bienes para adquirir presumen la garantía comercial y la garantía legal. La garantía comercial será un complemento de la garantía legal para asegurar que, en caso de un defecto del producto, el almacén donde lo compró o la marca que lo fabricó puedan ofrecerle una solución al respecto.

Para la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), la obligación de responderle al consumidor por un defecto o falla debe estar presente tanto en el fabricante como en el que comercializa determinado artículo.

Tanto la garantía legal como la garantía comercial deben respetar los derechos que tiene todo consumidor frente a un producto que adquirió y presenta defectos. En este sentido, según el tipo de la falla registrada, el usuario tiene derecho a la reparación del artículo dañado, la sustitución del producto por otro de iguales prestaciones, la devolución de su dinero o la resolución del contrato.

Así las cosas, la entidad considera pertinente que **la garantía mínima presunta de los bienes** las prendas deben tener garantía por defectos en materiales, procesos de acabado textil y procesos de confección de hasta **doce (12) meses**, contados a partir de la fecha de entrega de estos.

Así las cosas, la entidad considera pertinente que la fecha de vencimiento, consumo o caducidad de los alimentos perecederos que se pretenden contratar **no podrá ser inferior a tres (3) meses,** contados a partir de la fecha de entrega de los mismos.

1.2 ESTUDIO DE LA OFERTA

Colombia COMPRA EFICIENTE
Agencia Nacional de Contratación Pública

ANÁLISIS DE OFERTA

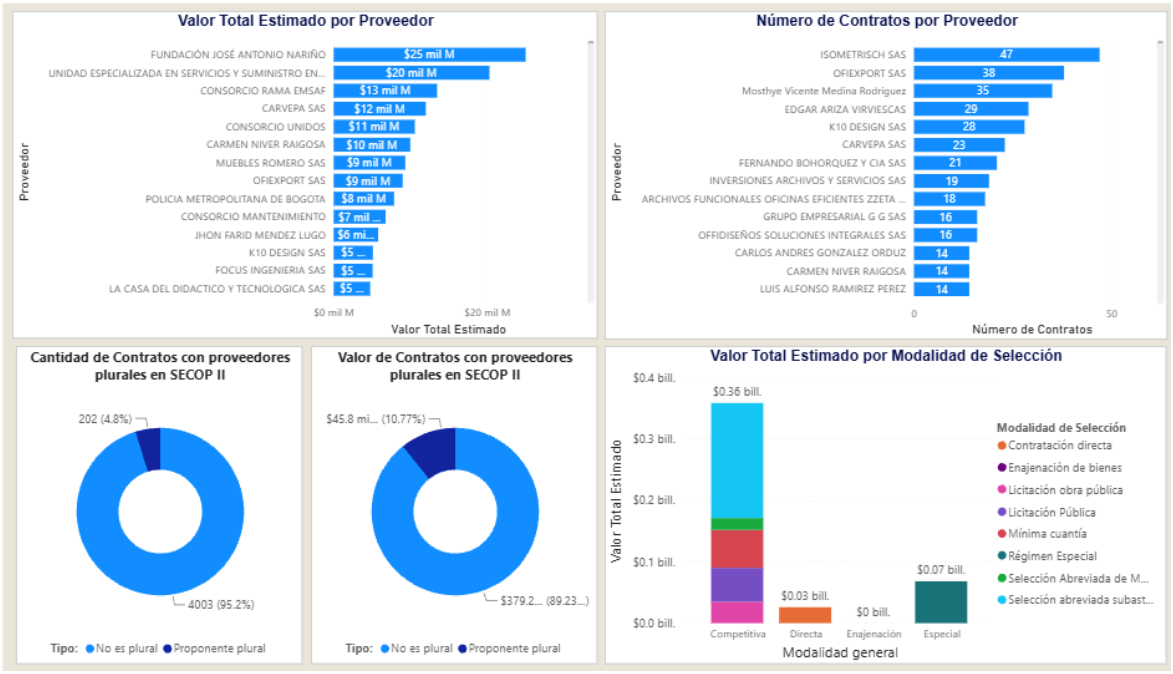
El Modelo de Abastecimiento Estratégico corresponde a una agrupación de buenas prácticas en abastecimiento estratégico para la gestión de compra de las entidades públicas colombianas. La Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente - desarrolló el Modelo de

Abastecimiento Estratégico para facilitar y mejorar los procesos de compras de las entidades, buscando que se destaquen por sus niveles de transparencia, eficiencia y generación de valor por dinero.

Este análisis permite tener un entendimiento claro sobre el mercado de la oferta y todas las variables y actores que allí se unen. En otras palabras, el Análisis de la Oferta da un entendimiento a las dinámicas que afectan los sectores, la cadena de abastecimiento, y permite identificar los proveedores que existen en el mercado.

Consultando el modelo de abastecimiento estratégico de Colombia Compra Eficiente se encuentra la siguiente información sobre la oferta a nivel nacional de los insumos que serán objeto de compra en este proceso contractual



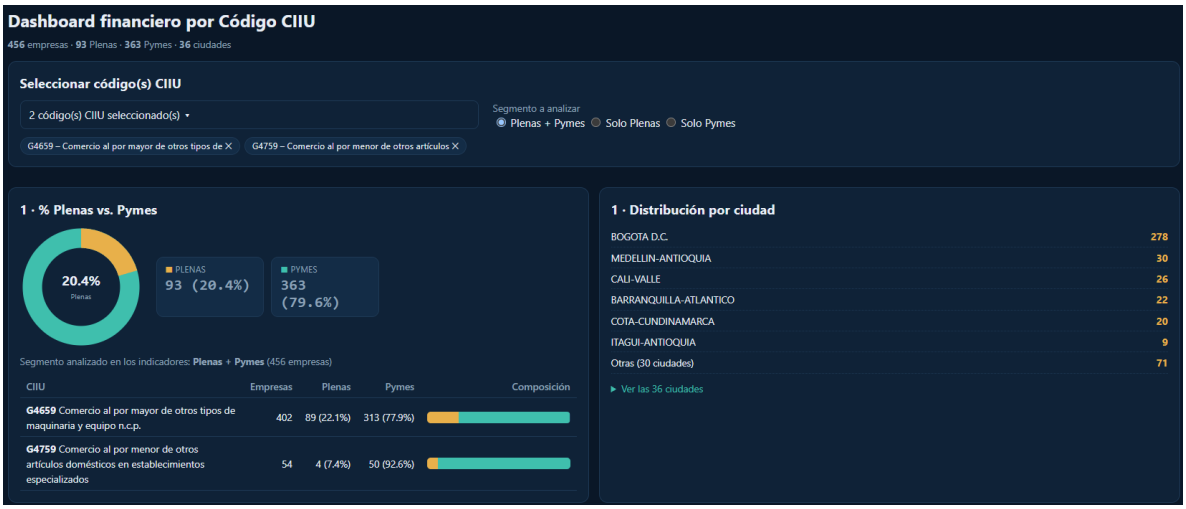


Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2024		2025			2026			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
5610 - Muebles de alojamiento	79,180	12.93%	494	$124,020,364,983	27.42%	162	$13,925,630,816	3.08%	4881	$452,333,766,752	100.00%
Total	79,180	12.93%	494	$124,020,364,983	27.42%	162	$13,925,630,816	3.08%	4881	$452,333,766,752	100.00%

Criterios diferenciales para MiPymes en el sistema de compras públicas de acuerdo al ARTÍCULO 2.2.1.2.4.2.18 del Decreto 1860 de 2021

Con el fin de dar aplicabilidad a los criterios diferenciales para MiPymes en el sistema de compras públicas de acuerdo al ARTÍCULO 2.2.1.2.4.2.18 del Decreto 1860 de 2021 se analiza la composición de mercado en cuanto a que proporción entre pequeñas, medianas y grandes empresas pertenecen a éste.
Consultando la base de datos SIREM a corte 31 de diciembre de 2025, se encuentran 126 empresas clasificadas en la/s actividad/es comercial/es relacionada/s con el objeto contractual, la cual corresponde al CIIU 4659 Y 4759:



1.2.1 Análisis de presupuesto oficial

El presupuesto oficial se determina por mediante una cotización de mercado obtenida que cumple con las especificaciones técnicas de los bienes a contratar

DESCRIPCION	Cantidad comisaria primera	Cantidad Comisaria Segunda	CANTIDAD TOTAL	COTIZACIÓN 1	PROMEDIO UNITARIO	TOTAL
Escritorio Puesto de trabajo: escritorio recto 120–140x60 cm, tablero MDP 15 mm melamínico, canto PVC, pasacables, estructura metálica	8	8	16	$ 2.165.148	$ 2.165.148	$ 34.642.368
Silla operativa ergonómica: espaldar en malla, soporte lumbar, asiento con espuma inyectada, mecanismo basculante, pistón de gas clase 3, ruedas en poliuretano (PU), la cual deberá cumplir con estándares de calidad y ergonomía conforme a las normas técnicas aplicables, tales como NTC 5345 y NTC 1440, o aquellas que las modifiquen, adicionen o sustituyan.	8	8	16	$ 761.961	$ 761.961	$ 12.191.376
Sillas interlocutoras apilables, estructura tubular, asiento/respaldo tapizado	16	16	32	$ 394.875	$ 394.875	$ 12.636.000
Impresora de carga pesada Impresora multifuncional tanque de tinta (copia/escáner/USB/WiFi), 20–33 ppm, A4	2	2	4	$ 1.606.500	$ 1.609.560	$ 6.438.240
Estanterías metalicas para archivo Estantería metálica liviana 200x90x40 cm, 5 niveles, 50 kg/repisa, pintura electrostática	4	10	16	$ 1.220.052	$ 1.220.052	$ 19.520.832
TOTAL PRESUPUESTO						$ 85.428.816

El presupuesto es de **OCHENTA Y CINCO MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIOCHO MIL OCHOCIENTOS DIECISEIS PESOS IVA INCLUIDO ($ 85.428.816)**

Notas:

1. En el **Anexo 4 - propuesta económica** deberá ser presentada en precios unitarios para cada artículo sin sobrepasar el techo unitario de cada uno.
2. El menor valor propuesto, respecto del valor unitario será, en principio, el factor determinante entre los proponentes para elegir el contratista, sin perjuicio del cumplimiento de los requisitos habilitantes.
3. **La ejecución del presupuesto será destinada por la unidad ejecutora, el valor para cada artículo indicado por el proponente ganador en el Anexo 4 - propuesta económica, será la base de liquidación para los pagos.**
4. En todo caso de no utilizarse todo el recurso económico disponible, al terminar el plazo de ejecución, se liquidará el contrato con el saldo a favor del Municipio de Copacabana.
5. El contratista se compromete a mantener los precios fijos de los bienes y/o servicios presentados en su oferta, en la cual están comprendidos todos los costos directos e indirectos, gastos de envío, impuestos, embalajes y/o seguros que se presenten antes del cumplimiento del contrato.
6. Adicionalmente, el contratista debe contemplar los puntos que se adicionan para las retenciones y deducciones que realiza el Municipio de Copacabana, según su Estatuto Tributario, Acuerdo Municipal 182 del 19 de diciembre de 2024.

CONCEPTO	PORCENTAJE
Estampilla Procultura	0,50%
Estampilla Pro Bienestar del adulto mayor	3,00%
Estampilla Pro Hospitales Públicos	1,00%
Estampilla Pro Universidad de Antioquia	1,00%
Estampilla para la justicia familiar	2,00%
Tasa Pro Deporte	1,50%

1.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA

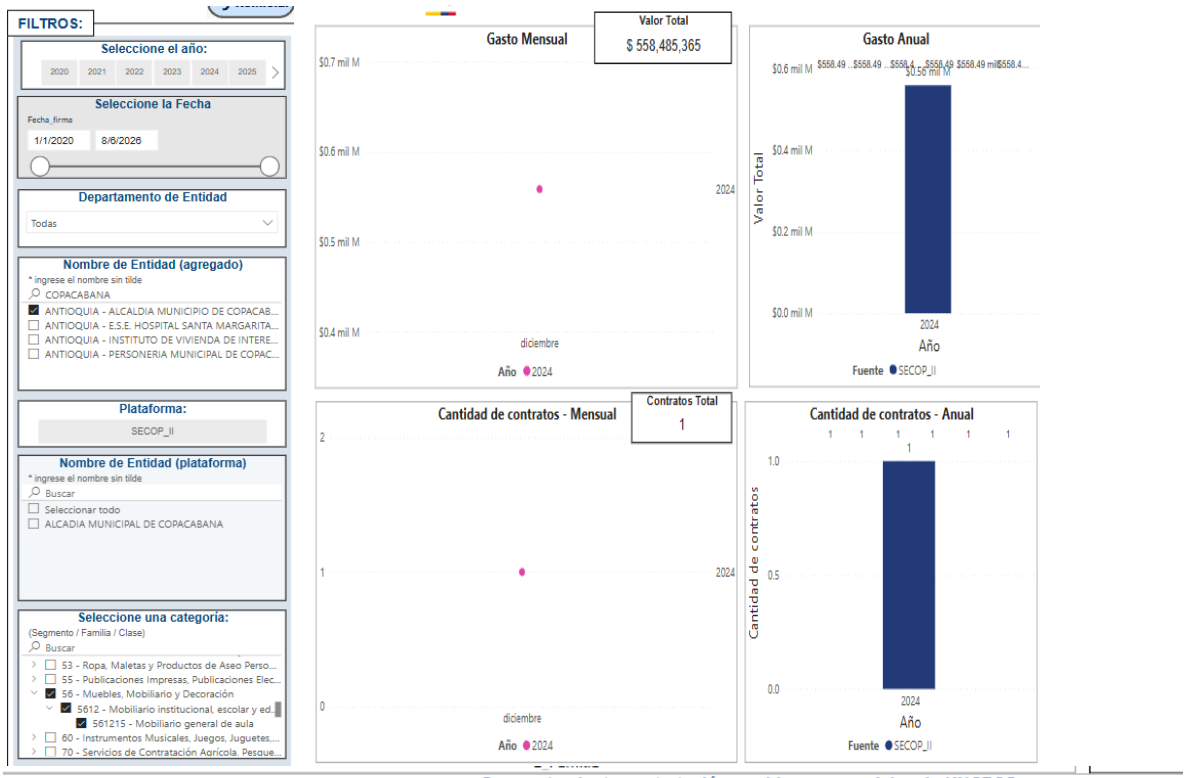
1.3.1 Datos Históricos

El Municipio de Copacabana ha adquirido en el pasado bienes, obras o servicios iguales o similares a través de los siguientes contratos:

Colombia COMPRA EFICIENTE
Agencia Nacional de Contratación Pública

ANÁLISIS DE DEMANDA

Consultando el modelo de abastecimiento estratégico de Colombia Compra Eficiente sobre la demanda de este mismo objeto contractual se encuentra la siguiente información:



Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2024			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
5612 - Mobiliario institucional, escolar y educativo y accesorios	1	$558,485,365	100.00%	1	$558,485,365	100.00%
Total	1	$558,485,365	100.00%	1	$558,485,365	100.00%

ANÁLISIS DE INFORMACIÓN FINANCIERA DEL SECTOR

Análisis de bases de datos

Para el tratamiento y determinación de los indicadores financieros se toman como base los resultados transmitidos en la base de datos SIREM filtrados por su respectivo código CIIU, teniendo en cuenta lo anterior se procede a realizar la segmentación de datos estadísticos bajo diferentes técnicas, permitiendo mitigar las desviaciones de los resultados y obtener los rangos necesarios para determinar los indicadores para el proceso.

De la base de datos 2025 de la Superintendencia de Sociedades – SIREM – se obtiene el siguiente análisis de indicadores financieros que permite establecer indicadores acertados y seguros para que el contratista asegure el cumplimiento de sus obligaciones financieras y que son acordes al comportamiento del mercado.

Se toma una muestra aleatoria de 456 empresas clasificadas con la actividad comercial relacionada con el objeto contractual CIIU 4659 Y 4759

INDICE DE LIQUIDEZ



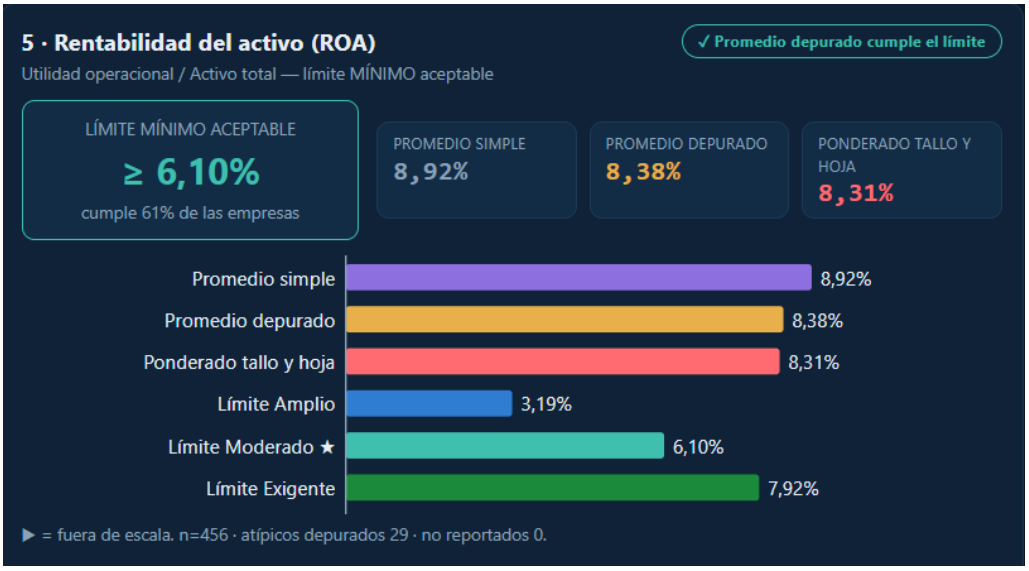
INDICE DE ENDEUDAMIENTO



RAZON DE COBERTURA DE INTERESES



RENTABILIDAD DEL ACTIVO



RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO



CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es el indicador que muestra la capacidad de una empresa para atender sus obligaciones de corto plazo con sus activos corrientes, es decir, los recursos disponibles para financiar la operación normal del negocio. En la contratación estatal, bajo los lineamientos de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, este indicador no se fija con base en el comportamiento del sector económico, sino en las condiciones financieras propias del contrato. Su determinación debe guardar relación con variables como:

- La forma de pago,
- El plazo de ejecución,
- Las obligaciones que el contratista debe asumir antes de recibir el primer desembolso.

Cuando no existe anticipo, el capital de trabajo exigido debe reflejar la necesidad real de recursos para iniciar y sostener la ejecución con fondos propios hasta que se generen los pagos por avance, garantizando así la continuidad del contrato y la correcta prestación del servicio o ejecución de la obra.

En conclusión, se pueden fijar los siguientes indicadores financieros para el presente proceso contractual:

CAPACIDAD FINANCIERA	**ÍNDICE DE LIQUIDEZ** *Activo corriente sobre pasivo corriente*	Igual o superior a (1.94) o Indeterminado
	ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO *Pasivo total sobre activo total*	Menor o igual a 0.55
	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES *Utilidad Operacional / Gastos de Intereses*	Igual o superior a (1.73) o Indeterminado
	CAPITAL DE TRABAJO *Activo Corriente menos Pasivo Corriente*	1 vez el presupuesto oficial
CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN		
	RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO *Utilidad Operacional / Patrimonio*	Mayor o igual a 0.11
	RENTABILIDAD DEL ACTIVO *Utilidad Operacional / Activo Total*	Mayor o igual a 0.06

Corresponde a los indicadores financieros señalados en el artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015 y que los oferentes reflejarán en el RUP, con base en la información verificada y certificada por la Cámara de Comercio.

Para la verificación de los indicadores organizacionales solicitados, los proponentes deberán aportar la siguiente información:

El RUP actualizado con el Decreto 1082 de 2015, es decir que en el Certificado de Registro Único de Proponentes **vigente y en firme** se puedan verificar los requisitos habilitantes de índices financieros y de capacidad organizacional con corte a diciembre 2025.

Si el oferente es un consorcio, unión temporal debe acreditar su capacidad financiera y de organización así:

Con la ponderación de los componentes de los indicadores para el efecto mostraremos las definiciones que trae Colombia Compra Eficiente como ilustración.[3]

[3] https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documents/cce_manual_requisitos_habilitantes.pdf

2. Ponderación de los componentes de los indicadores

En esta opción cada uno de los integrantes del oferente aporta al valor total de cada componente del indicador de acuerdo con su participación en la figura del oferente plural (unión temporal, consorcio o promesa de sociedad futura).

La siguiente es la fórmula aplicable:

$$(ii)\ Indicador = \frac{\left(\sum_{i=1}^{n} Componente\ 1\ del\ indicador_i\ X\ porcentaje\ de\ participación_i\right)}{\left(\sum_{i=1}^{n} Componente\ 2\ del\ indicador_i\ X\ porcentaje\ de\ participación_i\right)}$$

Donde n es el número de integrantes del oferente plural (unión temporal, consorcio o promesa de sociedad futura).

Esta opción incentiva que el integrante del proponente plural con los mejores indicadores tenga una mayor participación en dicho proponente plural.

Se aclara que, para el **indicador de liquidez**, los oferentes cuyos pasivos financieros sean cero (0), no lo podrán calcular. En este caso el oferente cumple el indicador (INDETERMINADO).

Para el indicador de razón de cobertura de intereses, los oferentes cuyos gastos de intereses sean cero (0), no podrán calcular el indicador de razón de cobertura de intereses. En este caso el Oferente cumple el indicador (INDETERMINADO), salvo que su utilidad operacional sea negativa, caso en el cual no cumple con el indicador de razón de cobertura de intereses.

Margen mínimo de mejora de ofertas

Se determina como margen mínimo de mejora por ronda el uno por ciento (1%).

EL PORCENTAJE OBTENIDO AL FINAL DE LA AUDIENCIA DE SUBASTA DEBERÁ SER APLICADO AL AJUSTAR EL FORMATO ANEXO DE PROPUESTA ECONÓMICA.

Este margen aplicará en caso de que se realice la subasta inversa.

FIRMADO ELECTRÓNICAMENTE A TRAVÉS DE PLATAFORMA SECOP II
Nombre: EDWIN DARIO CEBALLOS MURIEL
Cargo: Secretario de Gobierno
Ordenador del Gasto

Proyectó:	**Revisó:**	**Aprobó**
Nombre: Andrea Rendón M Cargo: Contratista Apoyo Financiero	**Nombre:** Juan Manuel Echavarría C. Cargo: Contratista apoyo financiero	**Nombre:** Alejandra Valbuena Uribe Cargo: Secretaría de Servicios Administrativos