Proceso No SA-SASI-30-2026

ANÁLISIS DE SECTOR SI-SASI-30-2026

"ADQUISICIÓN DE MOTOBOMBAS PARA OPERACIONES DE CAMPO, EMERGENCIAS, CONTROLES DE INUNDACIONES Y BOMBEO DE AGUAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ESTRATEGIA MUNICIPAL DE RESPUESTA A EMERGENCIAS Y PLANES DE CONTINGENCIA DEL MUNICIPIO DE LA VIRGINIA."

EL DESPACHO DEL GOBERNADOR – COORDINACIÓN DEPARTAMENTAL DE GESTIÓN DEL RIESGO realiza el **ESTUDIO DEL SECTOR** requerido conforme al artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, articulo 12 de la Ley 2069 de 2020 y artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 399 de 2021.

De acuerdo con lo dispuesto en el Decreto 1082 de 2015 y la guía de la Agencia Nacional de Contratación - Colombia Compra Eficiente para la elaboración de Estudios de Sector (V3 -2026), se procedió a realizar el análisis del sector económico y de los posibles oferentes.

Con el fin de establecer el contexto del proceso de selección que se adelantará, se identifican algunos aspectos del mercado, demanda, posibles oferentes, riesgos probables y requisitos habilitantes que permitan la selección objetiva del contratista que efectivamente satisfaga la necesidad planteada por la Entidad, así como la verificación del cumplimiento de los principios que rigen la contratación estatal.

El Departamento, para adelantar el respectivo estudio, efectuó las consultas pertinentes en la página web de Colombia Compra Eficiente - SECOP (www.colombiacompra.gov.co). Lo anterior con el objetivo de tomar como referencia las empresas que participan activamente en procesos de contratación, con similar objeto, modalidad de selección, presupuesto asignado, plazo y lugar de ejecución. Se determinaron las variables para tener en cuenta en el presente proceso de contratación, de acuerdo con las especificaciones técnicas.

1. ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

1.1. ASPECTO ECONÓMICO:

Identificación del Sector

Los sectores económicos determinan la clasificación de la actividad económica de una región en función del tipo de proceso operativo que lo caracteriza, por ello, existen tipos de sectores económicos que, a su vez, se dividen en diferentes ramas de producción: sector primario, sector secundario y, sector terciario, principalmente, pero también se tiene en

cuenta sectores cuaternario y quinario, considerándose estos dos últimos, como parte del sector terciario.

Teniendo en cuenta que la necesidad del presente proceso de contratación se dirige al suministro de bienes tangibles, se determina que los sectores a los cuales pertenece ésta necesidad son: sector secundario por la transformación de materias primas mediante procesos industrializados en dichos bienes (materiales) y, sector servicios por abarcar actividades económicas de distribución y consumo de bienes que buscan satisfacer la necesidad descrita a través del servicio de comercialización (suministro).

El objeto contractual se enmarca en el sector de comercio al por mayor de maquinaria y equipo técnico industrial. Bajo la clasificación internacional estándar (CIIU Rev. 4), corresponde primordialmente a la actividad 4659 (Comercio al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo n.c.p.), articulada fuertemente con la manufactura de equipos de bombeo y fluidos.

Por su parte, la adquisición que se pretende realizar se clasifica por los bienes y servicios según los códigos UNSPSC (United Nations Standard Products and Services Code). Para el caso del presente proceso se ajustan los siguientes clasificadores:

CLASIFICADOR DE BIENES Y SERVICIOS EN EL TERCER NIVEL	DESCRIPCIÓN
40151533	Bombas hidráulicas o motobombas
25181711	Remolques de plataforma
25181606	Carrocería de tráiler

Comportamiento de la economía a nivel internacional y nacional.

De acuerdo al "*Balance 2025 y Perspectivas 2026*" de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), en cuanto al panorama económico internacional, Según la última versión del World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional (enero 2026), el panorama sugiere un escenario mundial para 2025 heterogéneo en términos de crecimiento, pero no desfavorable, gracias al impulso proveniente de mercados emergentes que compensan la desaceleración de las economías más avanzadas. Tras un crecimiento mundial de 3,4% en 2024, se proyecta un crecimiento menor para 2025 (3,3%), tendencia que se mantendrá para 2026 (3,2%).

Desde el último forecast (octubre FMI) Estados Unidos logró una tregua en sus tensiones comerciales con China en noviembre y consolidó el crecimiento por encima de 2% para todo el 2025. Tal crecimiento fue impulsado por factores principales como: la resiliencia del consumo privado, el impulso derivado de la inversión pública asociada a la Ley de Infraestructura y los paquetes de reindustrialización. Aunque la inflación se ubica por debajo de 3%, todavía por encima de la meta de la Reserva Federal, la desaceleración gradual

permite un entorno financiero menos restrictivo. Después de tres reducciones de la tasa de interés en el 2025 al final la tasa de interés se situó en 3,75%, moderando el gasto sensible a crédito.

La política monetaria aún actúa como ancla de la inflación, y con sectores como manufactura avanzada y tecnología contribuyendo de forma creciente a la actividad; estos sectores conservan un impulso que todavía se ve reforzado por los rezagos de políticas industriales y de transición energética adoptadas en administraciones anteriores, que, de forma indirecta, incentivaron inversiones en energías limpias y tecnologías asociadas, como el Inflation Reduction Act (IRA) y el denominado Big Beautiful Bill, proyecto que incluye políticas tributarias y de gasto. La Zona Euro enfrenta un escenario más frágil. Con un crecimiento proyectado de apenas 1,4% y una inflación ligeramente por encima del 2%, la limitada recuperación se debe a la combinación de débil demanda interna, menor inversión privada y tensiones energéticas. Las tasas de interés del Banco Central Europeo cerraron en 2,15% y reflejan un proceso de normalización monetaria más lento que el de Estados Unidos, en parte porque el ciclo económico europeo se encuentra rezagado y con mayor sensibilidad a condiciones financieras restrictivas. La actividad se apoya en la estabilización de los precios energéticos, la recuperación gradual del consumo en países del sur de Europa y las exportaciones de bienes de capital, pero sigue expuesta a riesgos como las disrupciones geopolíticas y la desaceleración manufacturera en Alemania.

India continúa siendo la economía grande de mayor expansión, con un crecimiento previsto de 7,3%, respaldado por una combinación de inversión pública en infraestructura, dinamismo del sector servicios, fortalecimiento del consumo urbano y reformas orientadas a productividad y digitalización. India se ha consolidado como un polo de atracción para cadenas de suministro, empresas tecnológicas y manufactura de alto valor agregado. La inflación se modera hacia el 2,2% y las tasas de interés, en torno al 5,5%, mantienen un tono prudente para evitar presiones inflacionarias adicionales sin comprometer la actividad. Esta combinación convierte a India en una de las principales fuentes de impulso para el crecimiento global en 2025.

China, con un crecimiento estimado de 5%, muestra un repunte moderado apoyado en la expansión del sector manufacturero, el fortalecimiento de las exportaciones y un mayor estímulo mediante infraestructura y crédito dirigido a inversión. No obstante, hay fricciones estructurales como la debilidad del sector inmobiliario, el alto endeudamiento local y la transición hacia un modelo de crecimiento más orientado al consumo interno. La inflación, cercana a cero, refleja tanto ajustes de oferta como debilidades de demanda, lo que permite mantener tasas de interés relativamente bajas alrededor del 3%. La economía china conserva capacidad de tracción regional y global, aunque opera bajo un margen de maniobra más estrecho que en décadas anteriores.

India continúa siendo la economía grande de mayor expansión, con un crecimiento previsto de 7,3%, respaldado por una combinación de inversión pública en infraestructura,

dinamismo del sector servicios, fortalecimiento del consumo urbano y reformas orientadas a productividad y digitalización. India se ha consolidado como un polo de atracción para cadenas de suministro, empresas tecnológicas y manufactura de alto valor agregado. La inflación se modera hacia el 2,2% y las tasas de interés, en torno al 5,5%, mantienen un tono prudente para evitar presiones inflacionarias adicionales sin comprometer la actividad. Esta combinación convierte a India en una de las principales fuentes de impulso para el crecimiento global en 2025.

De acuerdo con las proyecciones económicas de Fondo Monetario Internacional (FMI), en 2025 el PIB mundial se situará en 3,3%, mismo nivel registrado en 2024 (3,3%). La resiliencia de la economía mundial fue generalizada y se expresó en otros grupos de países y regiones, por ejemplo, el grupo de economías avanzadas (1,7%), las economías emergentes y en desarrollo (4,4%), Estados Unidos (2,1%) y China (5%), por mencionar algunos.

Para el 2026, se proyecta que el crecimiento de la economía mundial se mantendrá en 3,3%. El dinamismo de la economía mundial para el próximo año estará influido por un entorno desfavorable debido a una fragmentación económica, un debilitamiento del comercio internacional, conflictos bélicos, entre otros. Las economías avanzadas (1,8%), las economías emergentes y en desarrollo (4,2%) América Latina (2,2%), China (4,4%) e India (6,4%), esperan un sostenimiento en el crecimiento económico.

Estados Unidos (2,4%), se enfrentará a un entorno de mayor incertidumbre debido al manejo de la política económica, el impacto económico de los aranceles y una deuda pública que ha aumentado de manera significativa, alcanzando un nivel histórico de 38.2 billones de dólares lo que equivale al 122% del PIB.

Por su parte, Europa (1,3%), espera un crecimiento económico favorable para el 2026 debido a un mejor comportamiento en el mercado laboral lo que se traduce en un consumo privado más dinámico, mayor estabilización en la inflación, dinamismo en la economía de España e Irlanda y gasto de gobierno en países como Alemania.

Por otro lado, la inflación mundial continúa moderándose, pero de forma desigual entre regiones, lo que se traduce en efectos variados en los mercados y en el funcionamiento de las cadenas globales de valor. De igual forma, las dinámicas en materia de política monetaria indican un entorno más prudente, donde los bancos centrales mantienen posturas restrictivas y, en algunos casos, ligeramente expansivas, buscando evitar un repunte inflacionario sin comprometer el crecimiento económico. Estados Unidos avanza de forma gradual hacia tasas más bajas, condicionado por la evolución del mercado laboral y la evolución de los precios. La Zona Euro mantiene una posición cauta debido a su bajo crecimiento, mientras que varias economías emergentes han iniciado recortes de tasas para apoyar la recuperación. El panorama global resulta, así, fragmentado: la convergencia hacia condiciones financieras más flexibles será lenta y dependerá de la credibilidad y margen de maniobra de cada banco central.

Proceso No SA-SASI-30-2026

La reorganización de la economía mundial no solo se expresa en las diferencias de crecimiento y condiciones monetarias, sino también en la forma como los países estructuran sus relaciones comerciales. Identificar quién es el principal socio comercial de cada nación permite entender cómo se redistribuye el poder económico, qué regiones ganan influencia y como se reconfiguran las cadenas de abastecimiento.

Durante años, el comercio global se interpretó bajo una lógica bipolar que contrastaba la influencia de Estados Unidos y China. Ese marco ya no basta para explicar la complejidad de las relaciones internacionales. El peso comercial de la Unión Europea, junto con la aparición de otros socios estratégicos como India, ha ampliado el mapa de poder económico. Actualmente, las relaciones comerciales reflejan un sistema más diverso, donde la competencia por los mercados se distribuye entre varios bloques con capacidades diferentes de atracción, regulación e integración productiva. Este cambio redefine las dependencias comerciales y abre espacio para nuevas configuraciones de influencia global.

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional en su documento "*La economía mundial bajo la sombra de la guerra*", La economía mundial vuelve a verse sacudida, ahora por el estallido de la guerra en Oriente Medio. El encarecimiento de las materias primas, unas expectativas inflacionarias más firmes y unas condiciones financieras más restrictivas están poniendo a prueba la resiliencia del último tiempo. Si el conflicto tiene un alcance limitado, se proyecta que el crecimiento mundial sea del 3,1% en 2026 y del 3,2% en 2027, por debajo de los resultados recientes y muy por debajo de los promedios previos a la pandemia. Para 2026 se prevé un leve aumento de la inflación general, que retomaría su trayectoria descendente en 2027. Las presiones se concentran en las economías de mercados emergentes y en desarrollo, sobre todo en los importadores de materias primas que ya presentaban vulnerabilidades. Los riesgos son claramente desfavorables. Un conflicto prolongado, una fragmentación geopolítica más acusada, una decepción respecto a la productividad impulsada por la IA o el recrudecimiento de tensiones en el comercio podrían debilitar el crecimiento y desestabilizar los mercados. La fuerte deuda pública y el deterioro de los márgenes de maniobra para la aplicación de políticas agravan la vulnerabilidad. Las políticas deben fomentar la adaptabilidad, la credibilidad y la cooperación internacional.

El panorama de riesgos globales seguirá ampliándose, impulsado por una combinación de tensiones geopolíticas persistentes, rivalidad tecnológica acelerada y una fragmentación económica cada vez más profunda. La inestabilidad en regiones estratégicas, el aumento de conflictos prolongados y el debilitamiento de las instituciones multilaterales incrementan la probabilidad de choques simultáneos en energía, comercio y seguridad. Paralelamente, la competencia en tecnologías críticas, como inteligencia artificial, chips avanzados y sistemas cuánticos, abre nuevos frentes de vulnerabilidad, desde ciberataques hasta interrupciones en cadenas de suministro esenciales. A esto se suman riesgos climáticos más severos, que generan presión adicional sobre rutas logísticas, infraestructura productiva y precios globales de alimentos y energía.

Perspectivas de crecimiento, inversión y ventas.

El crecimiento económico de los últimos tres años ha estado muy por debajo del potencial del país, limitado por la baja ejecución del gobierno, la alta incertidumbre regulatoria, el deterioro de las relaciones público-privadas, la interrupción de algunos programas oficiales, y el ataque permanente a algunos sectores económicos, en donde los objetivos del gobierno han pasado por encima de la estabilidad y el desarrollo a largo plazo del país. En efecto, para 2023 apenas alcanzamos un crecimiento de 0,7%, y en 2024 el PIB se ubicó en 1,6%. Para 2025 se observa un avance moderado, con un crecimiento de 2,8% en los primeros nueve meses del año impulsado por el consumo, el cual ha mostrado un desempeño mejor al esperado dado un ingreso histórico en remesas por un valor de USD 10.854 millones hasta octubre de 2025, lo que representa un crecimiento de cerca del 12% en el año; y también por los altos precios internacionales del café, que a octubre alcanzó un valor histórico de USD 402 centavos por libra, pero este dinamismo no ha sido suficiente para impulsar el crecimiento potencial del país.

Por el lado de la oferta, los resultados han sido mixtos. En los primeros tres trimestres de 2025 las actividades económicas que registraron un crecimiento positivo fueron: entretenimiento (9,4%), comercio, transporte y alojamiento (5,1%), administración pública, salud y educación (4,4%), agropecuario (4,1%), finanzas y seguros (3,5%), industrias manufactureras (2,1%) actividades inmobiliarias (2,0%), información y comunicación (1,8%), actividades profesionales y científicas (1,3%) y suministro de energía, gas y agua (0,7%). Por su parte, las actividades que registraron tasas negativas fueron: minas y canteras (- 7,2%), y construcción (-2,7%).

La construcción, por su parte, atraviesa una situación más compleja: la actividad residencial mantiene una caída pronunciada (-8,1%), lo que no solo afecta directamente al sector, sino que arrastra a toda la cadena. Por su parte, la infraestructura ha tenido un crecimiento significativo en los últimos dos años, alcanzando un crecimiento de 9,5% en los primeros nueve meses del 2025. Este repunte en obras civiles obedece principalmente a hitos específicos, como el avance de la primera línea del Metro de Bogotá y el cierre de proyectos 4G, más que a una expansión generalizada del sector, en donde las intervenciones en ríos, vías terciarias, aeropuertos regionales y corredores férreos han sido puntuales y limitadas, sin consolidar proyectos estructurales que mejoren de manera sostenida la competitividad y la conectividad. La infraestructura enfrenta diversos desafíos, tales como un rezago estructural por menores presupuestos, retrasos regulatorios, falta de estabilidad normativa en materia de contratación, licencias, y esquemas de asociación público-privada, inseguridad, y una transición incompleta hacia concesiones 5G.

Se tiene, entonces que en el último trienio el crecimiento ha estado impulsado por los servicios, en particular el sector de entretenimiento y comercio, seguido de la administración pública, salud y educación. La concentración del crecimiento en servicios y consumo plantea el reto de diversificar la base productiva. Es necesario que el crecimiento se extienda hacia sectores productivos estratégicos que fortalezcan la estructura económica del país.

Por el lado del gasto, se observa el impulso de la demanda en el 2025. Solo en el tercer trimestre la demanda interna crece 5,0% y dentro de esta, el sector de administración pública tiene el mayor incremento (14,2%). Este crecimiento del gasto público no es sostenible, el gobierno en lugar de tomar medidas estructurales para resolver las finanzas públicas lo que encontramos es un gasto público desbordado y sin inversión para generar capacidad de crecimiento futuro.

Mientras tanto, el consumo de los hogares aumentó 4,2% en el tercer trimestre de 2025. A su vez, las importaciones crecieron 10% en el mismo periodo, lo que refleja que parte del crecimiento se abasteció con bienes externos. Asimismo, el consumo ha sido parcialmente apalancado en deuda. De acuerdo con la Superfinanciera, los montos otorgados a las personas en el periodo enero-octubre de 2025 que incluye consumo y vivienda, tuvieron un crecimiento de 28,4% frente al mismo periodo del año anterior, debido mayormente a la dinámica en colocación de crédito de consumo que crece 27,6% en el año.

En materia de inversión, encontramos que entre 2023 y 2024, la formación bruta de capital fijo como indicador de la inversión se contrajo durante 5 trimestres consecutivos. Por lo anterior, hoy la inversión como porcentaje del PIB se ubica en 16,7% y creciendo en 4,2% en los primeros 9 meses del año, mientras que entre el 2010 y 2019 este indicador se encontraba en niveles superiores al 20% del PIB.

Es importante anotar que una baja inversión no solo impacta el crecimiento actual, sino que compromete el crecimiento futuro del país. Sin embargo, la inversión depende de factores macroeconómicos y empresariales favorables. Hoy el mayor obstáculo para los proyectos de inversión en Colombia es la incertidumbre. Las fluctuaciones en reformas regulatorias, la confrontación geopolítica y los cambios constantes en las reglas de juego generan un entorno poco predecible que desincentiva la inversión a largo plazo.

De cara a 2026, el país tiene oportunidades importantes en sectores como industria, construcción, minero-energético, servicios y agroindustria. Con políticas adecuadas que impulsen la productividad, la infraestructura, y la seguridad jurídica, física y energética, no solo se lograría un crecimiento más alto, sino también sostenible y con mayor bienestar. El reto está en recuperar el crecimiento sobre bases sólidas: retomar la estabilidad

institucional y lograr que las señales de política económica se orienten hacia la confianza, moderar el nivel de precios y reactivar la inversión privada como motor del desarrollo.

Variables economicas que pueden afectar el abastecimiento o los precios del sector como inflación, variacion del SMMLV y la tasa de cambio.

Las principales variables económicas que afectarán el abastecimiento, los costos operativos y, por ende, los precios del sector manufacturero colombiano en 2026 son la inflación, la variación del salario mínimo (SMMLV) y la tasa de cambio.

- Inflación (IPC)

La inflación afecta directamente tanto los costos de producción como el poder adquisitivo de los consumidores.
Impacto en Precios y Costos: La inflación anual cerró 2025 en 5,10%, por encima de la meta del Banco de la República. Esto impacta directamente la indexación de arriendos, servicios públicos y precios de insumos nacionales, presionando al alza los costos operativos del sector.
Poder Adquisitivo y Demanda: Una inflación elevada persistente reduce el poder de compra de los hogares, lo que puede contraer la demanda de productos manufacturados, afectando los volúmenes de ventas y el abastecimiento.
Proyecciones 2026: Se espera que la inflación mantenga una tendencia descendente, proyectándose en alrededor del 4,1% para el cierre de 2026; sin embargo, se advierte que cerca del 60% de los ajustes de precios podrían concentrarse en el primer semestre del año.

- Variación del Salario Mínimo (SMMLV)

El aumento del salario mínimo tiene un efecto significativo en los costos laborales y, en consecuencia, en los precios finales de los bienes.
Presión sobre Costos Laborales: El SMMLV para 2026 se fijó en $1.750.905, lo que representa un incremento del 23%. Este aumento es considerablemente superior a la inflación, lo que ejerce una presión alcista sobre los costos de nómina, especialmente en empresas con una alta proporción de mano de obra no calificada.
Impacto en la Demanda: Aunque aumenta los costos, un mayor salario mínimo también incrementa el ingreso disponible de los trabajadores de menores ingresos, lo que, en teoría, podría estimular la demanda interna de bienes y servicios. Sin embargo, estudios sugieren que incrementos muy altos pueden destruir empleo formal, afectando negativamente la demanda agregada a largo plazo.
Abastecimiento: El aumento de los costos laborales puede llevar a las empresas a buscar eficiencias o a reducir operaciones, lo que podría afectar la capacidad de abastecimiento si no se gestiona adecuadamente.

- Tasa de Cambio (COP/USD) La tasa de cambio es crucial para un sector que depende en gran medida de insumos importados y que busca exportar sus productos.
- Costos de Materias Primas: Una devaluación del peso (aumento del precio del dólar) encarece las materias primas, insumos, y maquinaria importada, elevando los costos de producción y, potencialmente, los precios de venta al público.
- Competitividad Exportadora: Por otro lado, una devaluación hace que los productos colombianos sean más baratos en los mercados internacionales, lo que favorece la competitividad de las exportaciones manufactureras.
- Proyecciones 2026: Las proyecciones del mercado indican un dólar con un promedio cercano a los $4.000 para 2026, lo que implica una potencial devaluación anual, un factor a considerar en la planeación financiera de las empresas.

Características específicas del mercado

1. Estructura de la Cadena de Suministro y Canales de Distribución
   - Dependencia de Importación de Motores: Cerca del 85% de la tecnología de motores de combustión interna (diésel o gasolina) es de fabricación extranjera. El valor agregado nacional se concentra en el acoplamiento de las volutas, el diseño técnico de los chasises móviles y la ingeniería hidráulica de las bombas.
   - Modelo de Representación Comercial: El mercado nacional opera mediante importadores mayoristas autorizados que asignan subdistribuciones regionales. Para atender al municipio de La Virginia, la cadena logística recurre a distribuidores autorizados en el nodo Pereira-Dosquebradas o subdistribuidores ferreteros industriales con talleres locales calificados.
   - Margen de Intermediación: El margen bruto de comercialización oscila entre el 15% y el 25%, variando según el volumen de compra pública, el tipo de combustible y la inclusión de kits accesorios especializados (mangueras rígidas, abrazaderas de alta presión y acoples rápidos *camlock*).
2. Elasticidad de la Demanda y Variabilidad Estacional
   - Correlación Hidroclimatológica: La demanda pública de motobombas en Risaralda es altamente elástica respecto a la variabilidad del clima. En periodos de transición climática severa o picos del fenómeno de La Niña, los requerimientos estatales de la UNGRD y las alcaldías se multiplican sustancialmente, reduciendo el inventario disponible en fábrica.
   - Comportamiento del Comprador Privado vs. Público: Mientras que el sector privado (ingenios cañeros, distritos de riego y constructoras locales) adquiere bajo criterios de costo-beneficio de ciclo de vida del motor, las Entidades Estatales basan su demanda en la uniformidad de especificaciones técnicas básicas reguladas para

atención de desastres, priorizando caudales máximos elevados (GPM) y alturas dinámicas de elevación.

3. Condiciones Técnicas Exigidas y Diferenciación de Producto
    - Segmentación Industrial por Tipo de Fluido: El mercado diferencia radicalmente los equipos según el líquido a bombear. Para la gestión del riesgo de inundación en La Virginia, la demanda técnica exige bombas en hierro fundido capaces de resistir lodos cargados con sólidos en suspensión, diferenciándose de las bombas estándar de aluminio diseñadas exclusivamente para trasvasar grandes volúmenes de agua limpia.
    - Nivel de Madurez Tecnológica: Existe un fuerte desplazamiento hacia motores estacionarios que integran sistemas de cebado rápido automático en seco, diseñados para evitar el desgaste prematuro de los sellos mecánicos de carburo de silicio cuando se opera en la primera línea de emergencia ante el desbordamiento de ríos.
4. Barreras de Entrada y Logística de Distribución Territorial
    - Capacidad de Soporte Postventa Regional: La principal barrera de entrada para los competidores en licitaciones locales no es el precio del bien, sino la infraestructura técnica de respaldo. Los pliegos exigen que el fabricante o distribuidor cuente con un centro de servicio técnico autorizado en el Eje Cafetero que garantice la provisión inmediata de repuestos críticos (impulsores, bujías y empaquetaduras).
    - Cumplimiento Normativo de Emisiones: Los motores suministrados deben cumplir de forma obligatoria con las certificaciones ambientales exigidas en el territorio nacional (p. ej., normativas de emisiones Euro V o EPA para fuentes móviles y maquinaria estacionaria), lo cual excluye de la competencia a marcas genéricas de bajo costo que no certifican su impacto ambiental ante el Ministerio de Ambiente.

1.1.1. Productos incluidos dentro del sector

- **Motobombas autocebantes de caudal:** Equipos con motores de combustión interna (gasolina o diésel) de alto rendimiento diseñados para trasvasar agua limpia o con baja densidad de sedimentos a gran velocidad.
- **Motobombas para lodos y aguas cargadas:** Equipos de bombeo especializados con impulsores de alta resistencia (hierro fundido o cromo), capaces de succionar y evacuar fluidos con presencia de sólidos en suspensión (piedras, lodos densos y escombros finos) comunes en zonas de desastre o inundación urbana.
- **Accesorios de acople y succión:** Mangueras reforzadas de succión con espirales rígidas, mangueras planas de descarga tipo lona (p. ej., PVC flexible de alta presión), abrazaderas de alta presión, válvulas de pie (pichas) y acoples rápidos tipo *camlock*.

1.1.2. Agentes que componen el sector

El sector de la comercialización de maquinaria pesada y amarilla en Colombia está integrado por un ecosistema de actores públicos y privados que interactúan de forma secuencial. Estos agentes abarcan desde la fabricación internacional y los procesos de control estatal, hasta el soporte técnico y el consumidor final en las obras.

Agentes de Oferta y Abastecimiento (Proveedores)

El análisis de los Agentes de Oferta y Abastecimiento identifica la estructura del mercado de proveedores inscritos en el Registro Único de Proponentes (RUP) y activos en SECOP II. Para la adquisición de motobombas destinadas a emergencias en La Virginia, la oferta se divide en tres grandes perfiles de agentes, garantizando pluralidad de oferentes y libre concurrencia.

Clasificación de los Agentes de la Oferta

1. Importadores Directos y Representantes de Marca (Gran Escala)

Son empresas de cobertura nacional que manejan la representación oficial de fábricas de motores globales (como Honda, Yanmar, Barnes, Briggs & Stratton, o Wacker Neuson).

- Características: Cuentan con la mayor suficiencia financiera y técnica. Tienen inventarios masivos y piezas originales importadas directamente.
- Rol en el proceso: Suelen participar cuando el volumen de compra es muy alto o actúan como proveedores mayoristas del segundo grupo de agentes.
- Ejemplos identificados en la contratación pública: *Bombas y Fluidos Técnicos de Colombia S.A.*, *Equipos y Motores Industriales S.A.S.*, *Barnes de Colombia S.A.*

2. Distribuidores Autorizados y Ferreterías Industriales (Escala Regional)

Agentes comerciales ubicados estratégicamente en el Eje Cafetero (Pereira, Dosquebradas, Armenia, Manizales) con redes logísticas inmediatas hacia el municipio de La Virginia.

- Características: Tienen capacidad de realizar entrega técnica en campo, capacitación de operarios y cuentan con talleres de mantenimiento preventivo y correctivo local.
- Rol en el proceso: Son los proponentes con mayor probabilidad de participación y éxito en este proceso debido a su agilidad logística regional.
- Ejemplos identificados en la contratación pública: *Comercializadora de Maquinaria del Café y del Agro S.A.S. (Makiagro)*, *Importaciones Ferreteras y de Maquinaria S.A.S. (Impofer)*, *Ferretería Aldía S.A.S.*

3. Integradores de Soluciones Ambientales y de Emergencia (Especializados)

Contratistas del Estado especializados en la estructuración de "Kits de Respuesta a Emergencias". No fabrican los equipos, pero integran la motobomba, remolques, mangueras industriales, acoples Rápidos, y sistemas de iluminación.

- Características: Su valor agregado está en entregar una solución llave en mano lista para la Unidad Departamental de Gestión del Riesgo (UGRD).

Capacidad de Abastecimiento y Dinámica Comercial

- Concentración del Mercado: Es un mercado con oferta atomizada en la comercialización (muchos distribuidores) pero altamente concentrada en el origen tecnológico (pocas marcas de motores confiables).

- Tiempos de Entrega (Lead Time): Para el inventario estándar en Colombia (motobombas autocebantes de 3" a 4" a gasolina), las entregas se realizan entre 5 y 15 días. Sin embargo, para motobombas extrapesadas de lodos con motores diésel de alta cilindrada, el desabastecimiento global puede elevar los tiempos de despacho hasta los 30 o 40 días.

1.1.3. Gremios y Asociaciones que participan en el sector

A continuación, se detallan los principales gremios y organizaciones que dinamizan e impactan este mercado:

- ANDI (Asociación Nacional de Empresarios de Colombia): A través de sus cámaras sectoriales de maquinaria, grandes distribuidores y bienes de capital.
- Fenalco (Federación Nacional de Comerciantes): Representa a los importadores, comercializadores y distribuidores retail de herramientas y equipos a nivel regional (Capítulo Risaralda).
- Acodal (Asociación Colombiana de Ingeniería Sanitaria y Ambiental): Espacio donde confluyen expertos técnicos en el manejo de aguas, control de inundaciones y especificaciones de fluidos.

1.1.4. Perspectivas de crecimiento, inversión y ventas

Las perspectivas de crecimiento, inversión y ventas en el sector de maquinaria de fluidos y equipos de bombeo en Colombia para el periodo 2026-2027 combinan variables macroeconómicas de estabilización y una demanda pública impulsada por la resiliencia climática.

1. Perspectivas de Crecimiento del Sector

- Incentivo por Variabilidad Climática: Tras los picos de pluviosidad registrados en las vigencias anteriores, los planes de desarrollo territoriales (2024-2027) priorizan la modernización de los inventarios de los Cuerpos de Bomberos y Unidades de Gestión del Riesgo. Se estima un crecimiento sectorial sostenido del 4.2% anual en la demanda de equipos pesados de bombeo para el sector público.

- Transición Energética e Industrial: El sector experimenta una reconversión tecnológica. Mientras que los motores a gasolina de baja cilindrada mantienen un crecimiento plano, las motobombas especializadas de alta eficiencia diésel y los sistemas con alertas de telemetría (monitoreo de presión y consumo en tiempo real) crecen a un ritmo acelerado del 6.5% impulsados por los requerimientos técnicos de las gobernaciones y corporaciones autónomas regionales (CARDER).

2. Dinámica de Inversión (Pública y Privada)
   - Inversión Pública (Gestión del Riesgo): El Presupuesto General de la Nación y las asignaciones del Sistema General de Regalías (SGR) para la mitigación del cambio climático y control de inundaciones han blindado las inversiones estatales. Municipios ribereños como La Virginia lideran la intención de inversión pública para la adquisición de bienes de capital que fortalezcan sus planes de contingencia de manera estructural y no solo reactiva.
   - Inversión Privada Complementaria: En el departamento de Risaralda, el sector agroindustrial (principalmente los ingenios azucareros y distritos de riego del Valle del Río Risaralda) y el sector de la construcción de infraestructura civil mantienen planes de inversión estables en renovación de flotas de bombeo portátiles, lo que garantiza que los importadores sostengan un stock robusto de repuestos y personal técnico en la región del Eje Cafetero.
3. Tendencias y Proyecciones de Ventas
   - Comportamiento de la Oferta Comercial: Los distribuidores mayoristas e importadores reportan una estabilización en sus volúmenes de ventas tras superar los cuellos de botella logísticos globales de años anteriores. Las ventas se concentran fuertemente en el segundo y tercer trimestre del año, anticipando las temporadas consolidadas de lluvias.
   - Estabilización de Precios de Venta: Debido a una menor volatilidad proyectada en los fletes marítimos internacionales y una tasa de cambio (TRM) que ha mostrado un comportamiento más predecible en las últimas vigencias, los precios de venta al consumidor final de maquinaria pesada tienden a la estabilización, permitiendo a las entidades estatales estructurar presupuestos oficiales con menor riesgo de quedar desiertos por desactualización de precios.

1.1.5. Empleo

El terremoto de magnitud 7,4 del 10 de agosto de 2026 ha provocado un impacto profundo y devastador en el mercado laboral de Pereira. La emergencia interrumpió de golpe la tendencia positiva de la ciudad, que hasta julio de ese año registraba la menor tasa de desocupación del Eje Cafetero (7,5%).

El sismo influye directamente en el empleo de la capital risaraldense a través de los siguientes factores:

1. Destrucción masiva de puestos de trabajo

- Pérdida de empleos: Se calcula que más de 51.700 empleos se vieron directamente afectados o perdidos solo en Pereira, de acuerdo con los censos de la Cámara de Comercio locales.
- Comercios en vilo: El censo territorial arrojó que el 76,3% de los empresarios y comerciantes locales sufrieron afectaciones estructurales o comerciales graves, obligando al cierre temporal o definitivo de cientos de negocios, en especial micro y pequeñas empresas del centro de la ciudad y el barrio Providencia.

2. Contracción en sectores clave

- Comercio y Servicios: Al estar restringida la movilidad por demoliciones y daños viales en el centro económico, el flujo de clientes se desplomó.
- Transporte y Turismo: La Terminal de Transportes de Pereira reportó una reducción drástica de cerca de 2.000 pasajeros diarios, golpeando los ingresos y la estabilidad laboral de conductores, operarios y comerciantes satélites. El Aeropuerto Matecaña también sufrió cierres e impactos operativos severos.
- Salud y Sector Público: Tres de los principales hospitales colapsaron o cerraron temporalmente, y sedes principales como el Palacio Gris de la Gobernación debieron suspender actividades administrativas por daños estructurales. Esto alteró el ritmo laboral de miles de empleados públicos y de la salud, muchos de los cuales incluso perdieron sus propios hogares.

3. Informalidad y vulnerabilidad laboral

Pereira enfrentaba una tasa de informalidad laboral cercana al 39% antes de la tragedia. El sismo destruyó los locales físicos del comercio formal e informal por igual, dejando a miles de trabajadores independientes y familiares sin el sustento diario y sin redes de seguridad social estables.

4. Medidas de emergencia y subsidios del Gobierno

Para mitigar el despido masivo de personal, el Gobierno nacional implementó medidas laborales de emergencia de cara a la reconstrucción:

- Apoyo a la nómina: Subsidios estatales de $700.362 mensuales (equivalentes al 40% del SMMLV de 2026) por cada trabajador formal para que las micro y pequeñas empresas damnificadas mantengan sus empleos.
- Transferencias al cesante: Un auxilio económico de 0,5 SMMLV ($875.453) gestionado mediante las Cajas de Compensación Familiar para quienes quedaron desempleados por el sismo.

- Flexibilidad laboral transitoria: Mecanismos legales express como vacaciones con un solo día de aviso previa o retiros parciales de cesantías para sostener las finanzas de los empleados mientras dura la suspensión de actividades.

A mediano plazo, se espera que el multimillonario plan de reconstrucción —estimado en más de $13 billones de pesos para Pereira y Risaralda— reactive paulatinamente el mercado laboral mediante la inyección de capital en el sector de la construcción, demoliciones, ingeniería y obras públicas.

1.1.6. Variables económicas que afectan el sector

- **Variaciones en la inflación**

De acuerdo con cifras publicadas por el DANE, en enero de 2026 la variación anual del IPC fue 5,35%, es decir, 0,13 puntos porcentuales mayor que la reportada en el mismo periodo del año anterior, cuando fue de 5,22%. Por su parte, la variación mensual del índice fue de 1,18%.

Variación mensual y anual del Índice de Precios al Consumidor (IPC)
Total, nacional
2025 - 2026 (enero)

IPC	Enero			
	Variación Mensual		Variación Anual	
	2025	2026	2025	2026
IPC total	0,94	**1,18**	5,22	**5,35**

Fuente: DANE, IPC.

La inflación puede afectar los costos indirectos de comercialización, almacenamiento, transporte terrestre nacional hacia el Eje Cafetero y márgenes de intermediación de los distribuidores locales.

- **Variación del Salario Mínimo Legal Vigente**

El salario mínimo legal mensual vigente (SMMLV) en Colombia ha sido ajustado de manera anual mediante actos administrativos expedidos por el Gobierno Nacional, estableciendo incrementos sucesivos tanto en el salario básico como en el auxilio de transporte. A continuación, se presenta la evolución del salario mínimo legal mensual en Colombia para

el período 2013–2026, incluyendo el auxilio de transporte y la variación porcentual anual, lo cual permite identificar claramente la tendencia y magnitud de los ajustes realizados a lo largo del tiempo:

Año	SMMLV (COP)	Auxilio de transporte (COP)	Total mensual (COP)	Variación % anual
2013	589.500	70.500	660.000	—
2014	616.000	72.000	688.000	4,24%
2015	644.350	74.000	718.350	4,41%
2016	689.455	77.700	767.155	6,79%
2017	737.717	83.140	820.857	7,00%
2018	781.242	88.211	869.453	5,92%
2019	828.116	97.032	925.148	6,41%
2020	877.803	102.854	980.657	6,00%
2021	908.526	106.454	1.014.980	3,50%
2022	1.000.000	117.172	1.117.172	10,07%
2023	1.160.000	140.606	1.300.606	16,42%
2024	1.300.000	162.000	1.462.000	12,41%
2025	1.423.500	200.000	1.623.500	11,05%
2026	**1.750.905**	**249.095**	**2.000.000**	**23,19%**

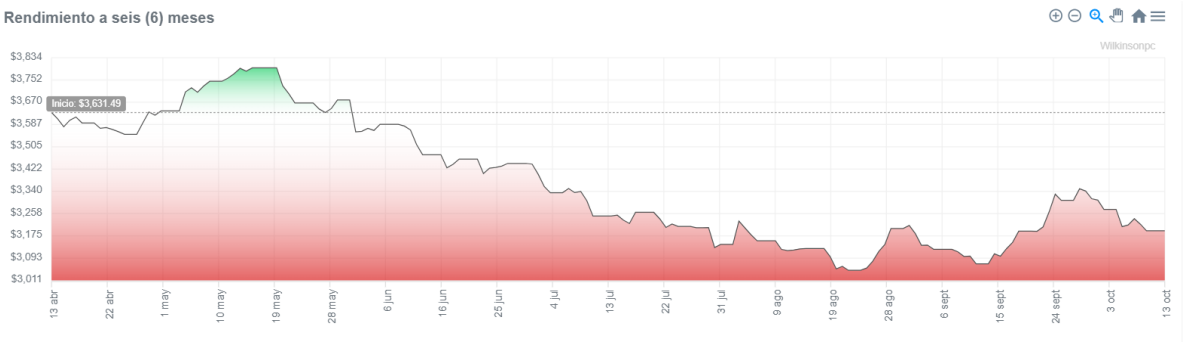
Del análisis de la información presentada en la tabla se evidencia que, entre los años 2013 y 2021, los incrementos anuales del ingreso mensual total se mantuvieron dentro de rangos moderados, con variaciones porcentuales que oscilaron principalmente entre el 3% y el 7%. Este comportamiento refleja una dinámica de ajuste gradual del salario mínimo, con impactos controlados sobre los costos laborales y una relativa estabilidad para los sectores productivos.

No obstante, a partir del año 2022 se observa un cambio significativo en la tendencia, al registrarse incrementos porcentuales de dos dígitos. En 2022, la variación anual alcanzó el 10,07%, seguida de un aumento del 16,42% en 2023, del 12,41% en 2024 y del 11,05% en 2025. Esta trayectoria culmina en 2026 con una variación anual del 23,19%, representando uno de los mayores saltos porcentuales de las últimas décadas, superando ampliamente los ajustes más moderados de los años previos, así como los incrementos promedio observados en los periodos recientes. Por esta razón, 2026 se perfila como el año con uno de los aumentos más altos del salario mínimo en Colombia en la historia reciente.

En el marco del presente proceso contractual, el incremento del SMMLV impacta directamente la estructura de costos operativos de los talleres autorizados de mantenimiento técnico, servicios postventa y la mano de obra calificada requerida para las pruebas de entrega técnica en campo.

- **Tasa de cambio:**

La cotización del dólar en Colombia para el día martes 13 de octubre de 2026 es de $3,194.44, bajó $24.31, correspondiente a un descenso del 0.76% con respecto al día anterior. Alcanzó el nivel promedio en más de un mes (desde 2026-09-14). En los últimos seis meses, la TRM inicia con un valor de $3,631.49 y desarrolla una marcada tendencia bajista generalizada a pesar de una recuperación moderada al final del periodo. Durante las primeras semanas, el precio experimenta un crecimiento sostenido que lo lleva a alcanzar su punto máximo a mediados de mayo, rozando los $3,800, momento a partir del cual inicia un desplome continuo y escalonado a lo largo de junio, julio y agosto. Tras registrar su nivel más bajo alrededor de los $3,030 a finales de agosto, el activo inicia una tendencia de recuperación que se acelera a mediados de septiembre hasta alcanzar un techo cercano a los $3,340, para luego volver a corregir a la baja y estabilizarse en los $3,175 en los días finales, lo que representa una pérdida neta significativa respecto a su valor de apertura.



Fuente: El Dólar

Al ser equipos mayoritariamente importados o ensamblados con partes extranjeras (marcas como Honda, Yanmar, Briggs & Stratton), las fluctuaciones del dólar impactan de manera directa e inmediata el costo final de los bienes y sus repuestos.

1.1.7. Cadenas de producción y distribución:

Eslabón de Producción y Ensamblaje (Origen Tecnológico)

mercado de motobombas en Colombia se caracteriza por un modelo de producción mixto o fragmentado [Sector]:

- Componente Importado (Motores de Combustión): El 85% de la tecnología motriz (motores diésel o gasolina de marcas como *Honda, Yanmar, Kohler, Briggs & Stratton, Cummins*) es fabricado en plantas industriales de Asia (Japón, China), Europa o Estados Unidos [Sector]. Estos motores cumplen con estrictas normativas internacionales de emisiones (EPA / Euro V).
- Componente Nacional (Cuerpo de Bombeo y Chasis): El valor agregado local y el ensamblaje final se realizan en Colombia (principalmente en plantas de Bogotá, Medellín y Cali). Fabricantes e integradores nacionales acoplan el motor importado a:
  - La voluta o cuerpo de la bomba: Fundición de hierro o aluminio de alta resistencia para el manejo de caudales o lodos.
  - El chasis o estructura portante: Jaulas tubulares de acero reforzado o remolques móviles con llantas de alta tracción para terrenos difíciles.
  - Componentes mecánicos: Sellos mecánicos de carburo de silicio y sistemas de cebado rápido.

Eslabón de Importación y Consolidación Nacional

Una vez los equipos están ensamblados o listos para su distribución masiva, entran al país o se consolidan a través de:

- Importadores Mayoristas Autorizados: Grandes firmas con base en los puertos principales (Buenaventura, Cartagena) y centros logísticos del país. Estas empresas manejan la exclusividad de las marcas de motores, asumen el riesgo de la tasa de cambio (TRM), el arancel aduanero y mantienen el inventario base de maquinaria y repuestos originales.

Eslabón de Distribución Regional y Comercialización

Es el punto crítico de la cadena para el departamento de Risaralda:

- Distribuidores Autorizados y Ferreterías Industriales: Tienen contratos comerciales con los importadores directos para comercializar los equipos en la región del Eje Cafetero.
- Valor Agregado del Distribuidor: Son los encargados de realizar la logística de última milla, el transporte terrestre, la entrega técnica en campo (pruebas hidrostáticas de bombeo a la entrega del bien), la capacitación de los operarios de la Unidad de Gestión del Riesgo y la activación de las pólizas de garantía de fábrica.

Eslabón de Postventa y Sostenibilidad Operativa

El último componente de la cadena garantiza que las motobombas no queden inoperativas tras la compra:

- Centros de Servicio Técnico Autorizados (CSTA): Talleres certificados a nivel regional que cuentan con mecánicos calificados en motores de combustión e hidráulica. Proveen los consumibles de mantenimiento preventivo (filtros de aire, filtros de combustible, bujías, aceites de motor de 4 tiempos) y correctivo (reemplazo de impulsores desgastados por la arena o lodos).

1.2. ASPECTO TÉCNICO

Novedades y Tendencias Tecnológicas del Sector

El mercado de equipos de bombeo industrial para la atención de emergencias y control de inundaciones está migrando hacia la optimización operativa bajo condiciones extremas:

- Materiales de Alta Resistencia y Peso Optimizado: Las carcasas o volutas de las bombas han evolucionado desde el hierro fundido pesado hacia aleaciones de aluminio con tratamiento térmico e insertos internos de hierro al cromo (Hi-Chrome). Esto reduce el peso total del equipo (facilitando su transporte manual por brigadistas en zonas inundadas de La Virginia) sin sacrificar la resistencia contra la abrasión interna provocada por la arena, piedras y lodos.

- Sistemas de Cebado Rápido Automático y en Seco: Las motobombas autocebantes modernas incorporan diseños de doble voluta o cámaras de vacío asistidas que eliminan la necesidad de llenar manualmente todo el cuerpo de la bomba con agua antes de encenderla. Esto agiliza la respuesta en emergencias críticas y evita que el sello mecánico se queme por trabajar en seco durante los primeros minutos de operación.

- Sellos Mecánicos de Alta Durabilidad: Sustitución de los sellos convencionales de cerámica por sellos mecánicos de carburo de silicio micro-pulido. Este material soporta la fricción extrema generada por los sedimentos suspendidos en las aguas fluviales cargadas (como las de los ríos Cauca y Risaralda), multiplicando la vida útil del equipo y disminuyendo las fallas por filtración en el cárter del motor.

- Motores con Mayor Eficiencia de Combustible (Tecnología OHV y EFI): Los motores de combustión interna estacionarios utilizan configuraciones de válvulas en la culata (OHV) y, en gamas pesadas, sistemas de inyección electrónica (EFI). Esto optimiza

el consumo de combustible diésel o gasolina por metro cúbico bombeado, aumentando la autonomía operativa en campo cuando los canales de suministro de combustible locales están bloqueados por la misma emergencia.

Clasificación Técnica

El mercado segmenta técnicamente los equipos requeridos en dos grandes familias:

A. Motobombas de Caudal o Desagüe (Fluidos Limpios a Semilimpios)

- Propósito: Evacuación masiva y rápida de aguas acumuladas por lluvias o desbordamientos en calles y zonas urbanas planas.
- Características Técnicas Comunes: Cuerpo de bomba en aluminio inyectado, impulsores abiertos diseñados para maximizar los galones por minuto (GPM) y paso de sólidos blandos muy limitados (menores a 8 mm). Generalmente operan con motores a gasolina de 4 tiempos por su alta velocidad de rotación.

B. Motobombas para Lodos y Aguas Cargadas (Trash Pumps)

- Propósito: Bombeo en zonas de sedimentación, remoción de masa líquida post-inundación, y limpieza de sótanos o canales colmatados de barro.
- Características Técnicas Comunes: Volutas de gran tamaño de apertura rápida (sin herramientas) para limpieza interna de obstrucciones, impulsores de hierro fundido nodular resistentes a impactos mecánicos y capacidad para evacuar fluidos con sólidos en suspensión de entre 1 y 2 pulgadas de diámetro (piedras, ramas finas, escombros plásticos). Suelen acoplarse a motores diésel debido a su mayor torque a bajas revoluciones.

Estandarización y Normalización Técnica Aplicable

Para garantizar la seguridad industrial de los operarios de la Unidad de Gestión del Riesgo y el rendimiento del equipo, el mercado exige el cumplimiento de estándares internacionales que deben ser verificados en las fichas técnicas del proceso:

- Certificación de Potencia y Rendimiento Dinámico: Las curvas de rendimiento hidráulico (Relación Altura Dinámica Total vs. Caudal) deben estar certificadas bajo normas internacionales como la ISO 9906 (Ensayos de aceptación de prestaciones hidráulicas de bombas rotodinámicas) o estándares de la Hydraulic Institute (HI).
- Estándares del Motor de Combustión: Los motores acoplados deben fabricarse bajo normas de calidad ISO 9001 y cumplir con estándares de potencia neta declarados bajo la norma SAE J1349 (para motores a gasolina pequeños) o equivalentes internacionales.

- Grado de Protección de Componentes Eléctricos / Accesorios: En caso de contar con tableros de encendido eléctrico, sistemas de luces de emergencia integrados en remolques o sensores de bajo nivel de aceite, estos deben cumplir con el código IP65 o superior para garantizar inmunidad frente a chorros de agua y polvo en condiciones climáticas adversas.

1.3. ASPECTO REGULATORIO

La entidad aplicará en este proceso el Decreto 1082 de 2015, así como lo dispuesto en la Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011, y demás Decretos reglamentarios y normas vigentes sobre la materia. Por consiguiente, las empresas que tengan interés en participar en el proceso de contratación deben ajustarse a la normatividad colombiana vigente destinada al sector, que de manera general se puede enunciar: Constitución Política Colombiana, Código de Comercio, Código Civil Colombiano, Estatuto Tributario, Ley 1480 de 2011 Estatuto del Consumidor, y demás normas del consumidor emitidas por la Superintendencia de Industria y Comercio.
Igualmente, dependiendo de las características técnicas, se deben tener en cuenta la Resolución 90708 de 2013 (RETIE) aplicable para los componentes de control eléctrico en caso de motobombas que requieran arranques e instalaciones energizadas complementarias en estaciones fijas de bombeo y las normas de Emisiones Ambientales Resolución 2254 de 2017 de MinAmbiente que regula los límites permisibles de emisión de fuentes móviles y motores de combustión interna estacionarios de mediana escala en el territorio nacional.

2. COMPORTAMIENTO DEL GASTO HISTORICO

¿Cómo ha adquirido la Entidad Estatal en el pasado este bien, obra o servicio?

La Administración Departamental cuenta con un portal de trasparencia en el cual se publican todos los procesos de la entidad, teniendo en cuenta que este tipo de procesos que se adelantan y contratan, son de acuerdo a la necesidad y/o condición física y estructural requeridas para el funcionamiento de las áreas, edificaciones y oficinas a cargo del Departamento.

La Entidad ha realizado las siguientes adquisiciones a través de Acuerdo marcos de precios en las siguientes Órdenes de Compra:

N°	N° DE PROCESO	TIPO DE PROCESO	OBJETO	VALOR	Observación
1	SA-SASI-14-2020	Selección Abreviada por subasta Inversa	ADQUISICIÓN DE ELEMENTOS Y EQUIPOS ESPECIALIZADOS QUE HACEN PARTE DEL	$2.104.909.196	Se adquirieron entre otros elementos, dos unidades

Proceso No SA-SASI-30-2026

N°	N° DE PROCESO	TIPO DE PROCESO	OBJETO	VALOR	Observación
			PROYECTO FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA DE ALERTAS TEMPRANAS, (SAT) RISARALDA, RELACIONADAS CON LA VARIABILIDAD Y EL CAMBIO CLIMÁTICO, Y ADQUISICIÓN DE ELEMENTOS Y EQUIPOS ESPECIALIZADOS QUE HACEN PARTE DEL PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DE LOS CUERPOS DE BOMBEROS DE LOS MUNICIPIOS DE PEREIRA, MARSELLA, RISARALDA.		multipropósito BOMBA HIDRAULICA SUMERGIBLE:

En los últimos años el Departamento de Risaralda no ha adquirido más equipos con características técnicas similares.

CONTRATACIÓN DE OTRAS ENTIDADES

Entidad Estatal	Referencia	Descripción	Modalidad de contratación	Fecha de publicación
Alcaldía De Villamaria	SMC-032-2023	MOTOBOMBA CON MOTOR ELÉCTRICO	Mínima cuantía	11/04/2023
ALCALDIA MUNICIPAL DE BOJACA	MC. 010-2024	SUMINISTRO E INSTALACION DE EQUIPO DE BOMBEO DEL SISTEMA DE ABASTECIMIENTO DE AGUA POTABLE TANQUE LA CARBONERA Y BUENAVISTA DEL MUNICIPIO DE BOJACA CUNDINAMARCA	Mínima cuantía	2/05/2024
ALCALDIA MUNICIPAL DE BOJACA	MC.004-2024	COMPRA E INSTALACION DE EQUIPOS DE BOMBEO PARA EL SISTEMA DE ACUEDUCTO DE LA VEREDA CUBIA Y BARROBLANCO DEL MUNICIPIO DE BOJACA CUNDINAMARCA	Mínima cuantía	13/03/2024

Proceso No SA-SASI-30-2026

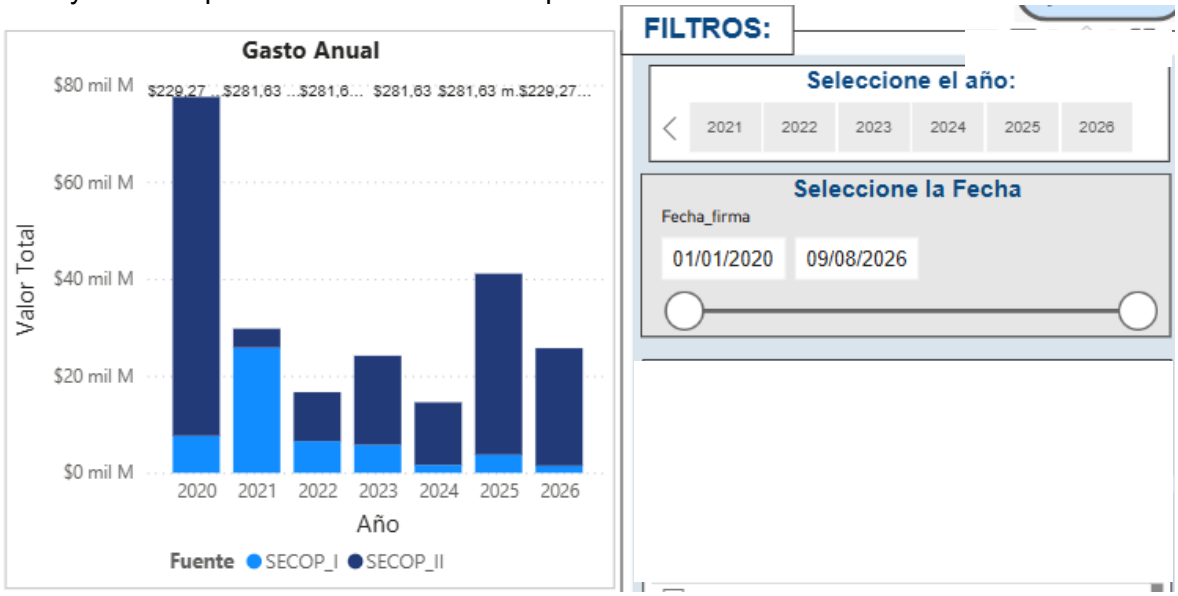
Entidad Estatal	Referencia	Descripción	Modalidad de contratación	Fecha de publicación
ARMADA NACIONAL - BASE NAVAL ARC ORINOQUIA	027-ARC-CBNL05-2025	ADQUISICIÓN DE ELECTROBOMBAS, BOMBAS Y COMPRESORES PARA LA FUERZA NAVAL DE LA ORINOQUIA Y SUS UNIDADES ADSCRITAS	Mínima cuantía	4/06/2025
CENACCALI	050-MC-CENACCALI-2024	DQUISICIÓN DE BOMBA SUMERGIBLE PARA AGUAS RESIDUALES y ADQUISICION DE GUADAÑAS	Mínima cuantía	9/08/2024
COMANDO AEREO DE COMBATE No. 6	039-00-I-CACOM-6-GRUAL-2026	ADQUISICIÓN E INSTALACIÓN ELECTROBOMBAS Y SISTEMAS HIDRONEUMATICOS PARA EL CACOM 6	Mínima cuantía	6/04/2026
COTECMAR	41074405	BOMBA HIDRAULICA	Contratación régimen especial	2/10/2025
SECRETARÍA GENERAL DE LA ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ	SGA-AB-5-2025	SUMINISTRO E INSTALACION FLAUTAS Y MOTOBOMBAS SISTEMAS HIDRONEUMATICOS DE LA S.G. (Manifestación de interés (Menor Cuantía)) (Presentación de oferta)	Selección abreviada menor cuantía	10/09/2025
SECRETARÍA GENERAL DE LA ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ	SGA-MC-045-2024	Adquisición de equipos de bombeo para las sedes de la Secretaría General de la Alcaldía Mayor de Bogotá D.C	Mínima cuantía	13/12/2024
SENA REGIONAL CUNDINAMARCA Grupo Administrativo CTDPE	MC-CMC-CTDPE-035-2023	Bombas Hidroneumaticas	Mínima cuantía	27/11/2023

Proceso No SA-SASI-30-2026

Entidad Estatal	Referencia	Descripción	Modalidad de contratación	Fecha de publicación
SENA TOLIMA 1	MC-TLM-CALG-054-2024	COMPRA DE UNAS BOMBAS HIDRAULICAS PARA EL MANEJO DE LOS PROCESOS EN LA PTAP Y PTAR EN EL CENTRO	Mínima cuantía	11/10/2024

ESTUDIO DE LA DEMANDA EN EL MAE

De acuerdo con la información consultada en el Modelo de Abastecimiento Estratégico de Colombia Compra Eficiente (MAE), para los códigos UNSPSC de proceso, con corte a agosto 09 de 2026, el mercado de motobombas en el sector público colombiano, presentó una demanda consolidada activa y, aunque entre 2022 y 2024 mostró un descenso, entre 2025 y 2026 se presenta una notable recuperación.



De acuerdo al Modelo de Abastecimiento Estratégico, según el comportamiento de gasto discriminado por año en la categorización de la compra pública "*40151533 Bombas hidráulicas o motobombas*", en los sistemas de información de contratación estatal -SECOP I y SECOP II- registra la información de gasto de las vigencias 2020 a 2026 (agosto 9) con un total de $229.271.681.111.

Proceso No SA-SASI-30-2026

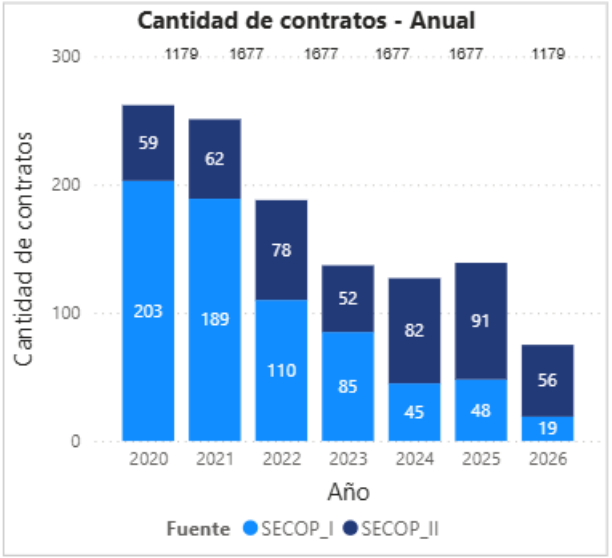
Año	2024	2025			2026			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
4015 - Bombas y compresores industriales	6,34%	139	$41.060.195.159	17,91%	75	$25.702.837.404	11,21%	1179	$229.271.681.111	100,00%
401515 - Bombas	6,34%	139	$41.060.195.159	17,91%	75	$25.702.837.404	11,21%	1179	$229.271.681.111	100,00%
Total	6,34%	139	$41.060.195.159	17,91%	75	$25.702.837.404	11,21%	1179	$229.271.681.111	100,00%

Valor Contratación	Número de Proveedores	Número de Contratos
$281,63 mil M	1167	1677

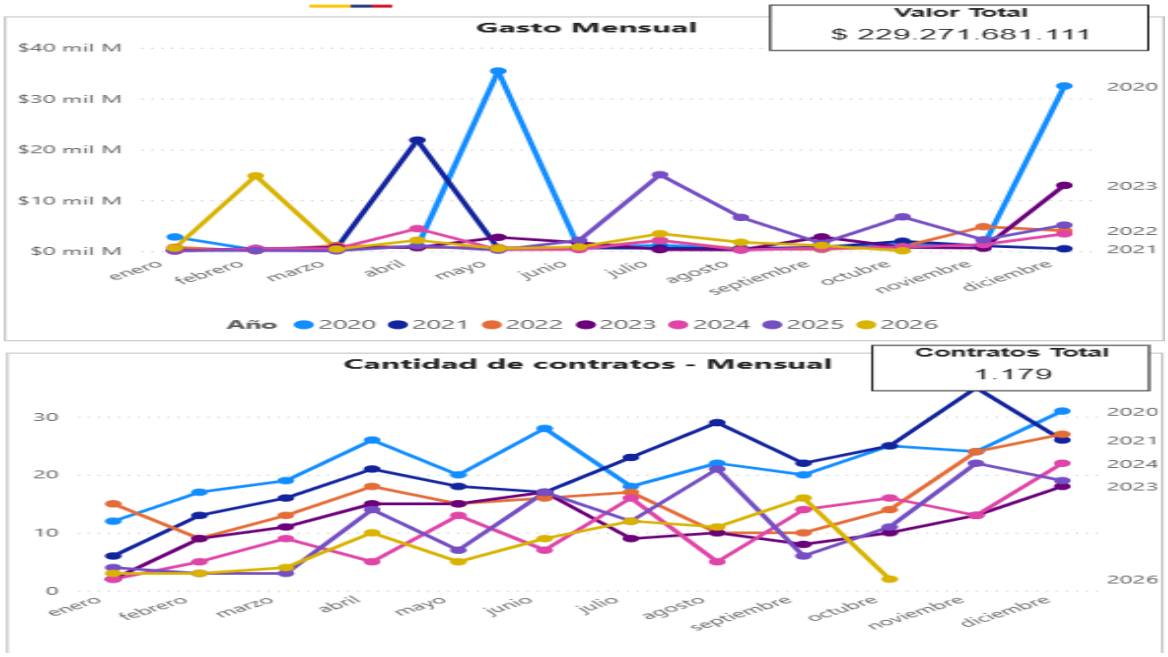
El valor total contratado durante el periodo 2020-2026 (agosto 9) asciende a $229.271.681.111 COP, con un total de 3.242 contratos celebrados. El año 2020 marcó el pico más alto de gasto con 262 contratos por valor de $77.494.817.109 COP, siendo el año con mayor actividad contractual en la categorización de la compra pública "*40151533 Bombas hidráulicas o motobombas*". Esta situación obedece a la adquisición en todo el país de bombas para la limpieza por la pandemia covid 19.

No son muchas las compras de motobombas registradas en los sistemas de contratación pública. Obedecen a respuestas de la administración a situaciones diferentes, como hacer frente a epidemias o condiciones climáticas particulares y otras necesidades específicas. Por tal razón entre los años 2021 y 2024 se registra un patrón de gasto definido.

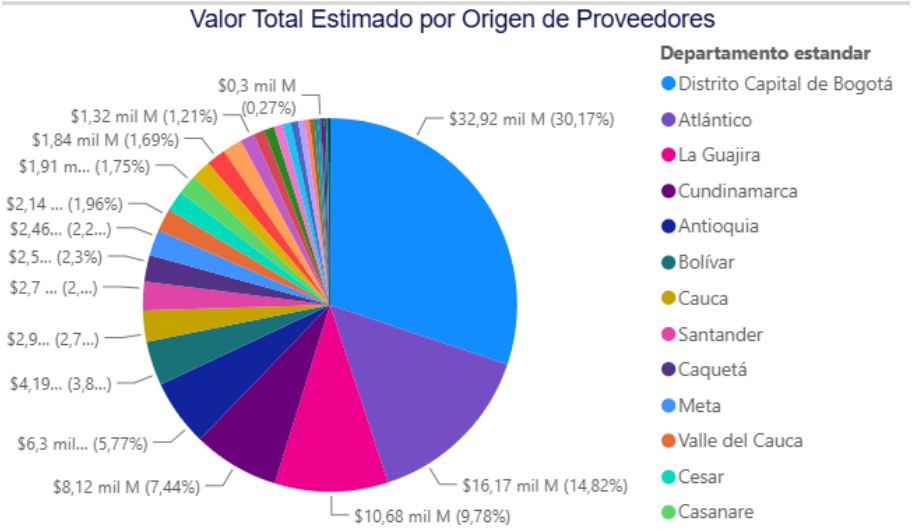
En el periodo comprendido entre 2025 y 2026 se observa nuevamente un incremento en el gasto público correspondiente a la categorización de la compra que se pretende realizar, pero con menor número de contrataciones como registra el MAE de la siguiente forma:



Por tal motivo, el comportamiento mensual tampoco muestra una concentración especial de la actividad contractual en un periodo de tiempo específico, como se puede observar en la siguiente gráfica:



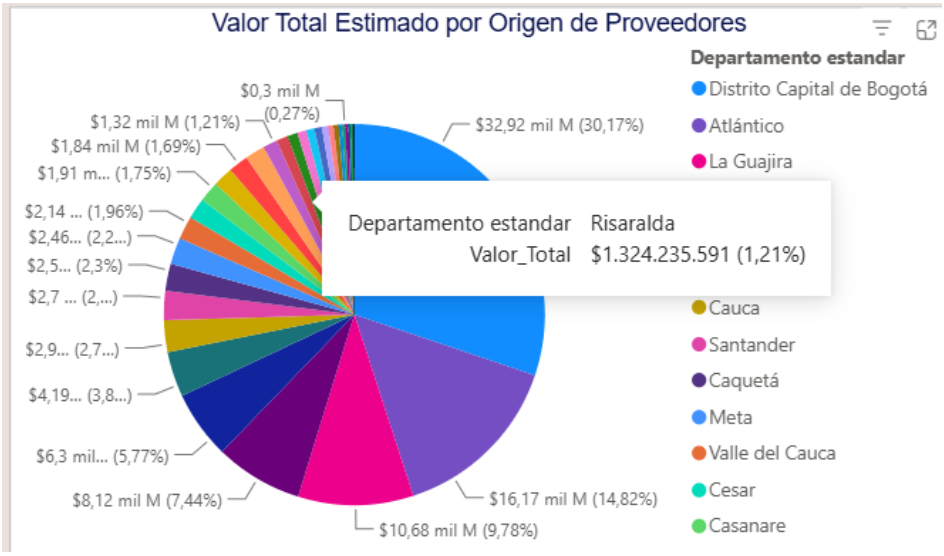
3. ESTUDIO DE LA OFERTA



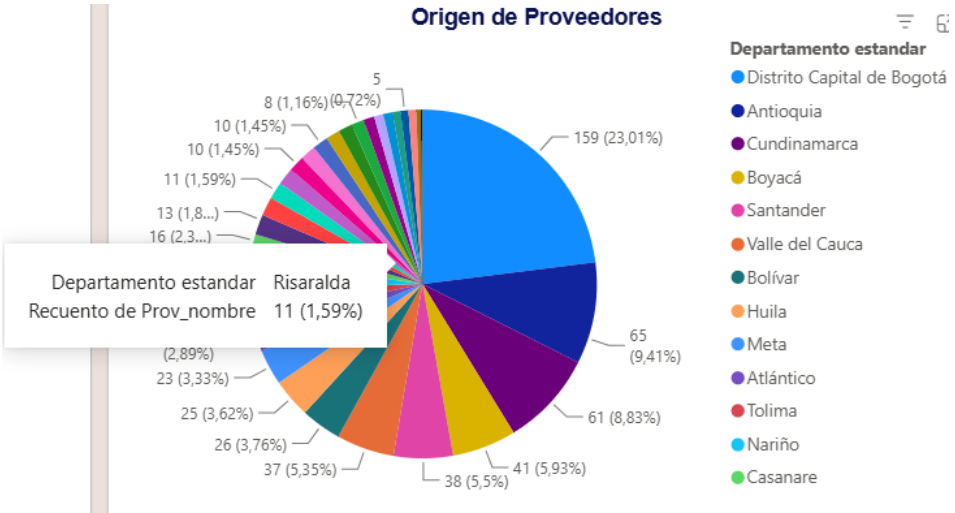
Proceso No SA-SASI-30-2026

Desde la perspectiva de la oferta que responde a esta demanda, el mercado cuenta con una base amplia de proveedores distribuidos en todo el territorio nacional. Bogotá concentra el 30,17% del valor total contratado, seguida de Atlántico con el 14,82% y La Guajira con el 9,78%, refleja una oferta predominantemente centralizada en unas regiones específicas en las que se presentaron situaciones particulares.

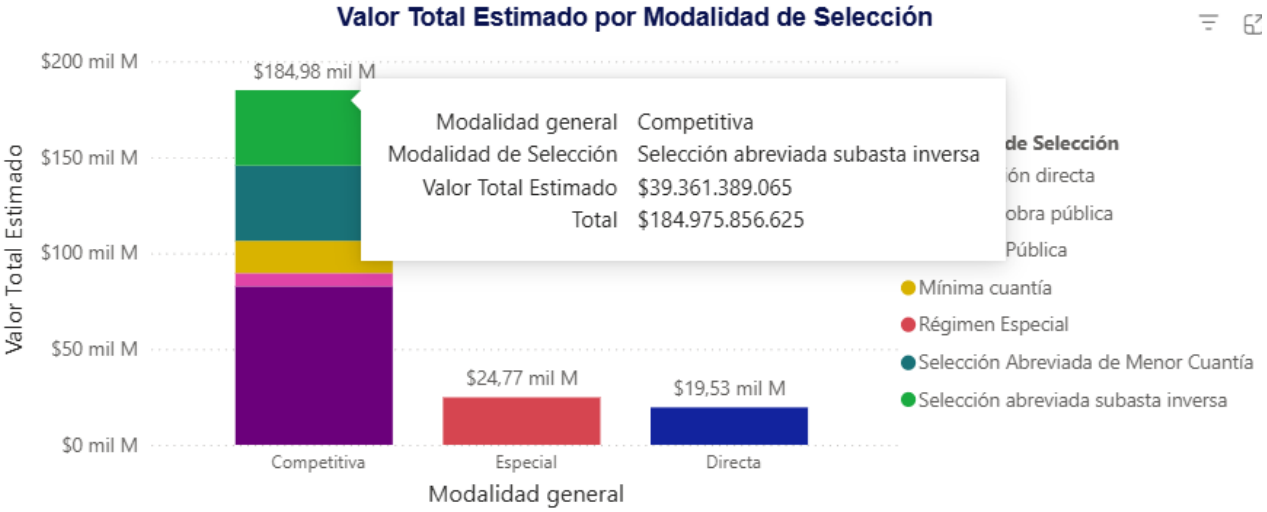
El 1.21% del valor contratado entre 2020 y 2026 (agosto 9) fue adjudicado a empresas del departamento de Risaralda.



Sin embargo, en Risaralda se ubican tan solo el 1.59% de las empresas que participan en procesos de contratación registrados en los códigos UNSPSC del presente proceso.



La diversidad de proveedores tanto en valor como en número de contratos evidencia que se trata de un mercado competitivo, con condiciones propicias para garantizar pluralidad de oferentes.



En cuanto a las modalidades de selección utilizadas por las entidades públicas para contratar en este sector, la que mayor valor representó fue la Licitación de obra pública seguida por la Selección Abreviada por Subasta Inversa con $184.975.856.625, seguida por la Selección Abreviada de Menor Cuantía con $184.975.856.625. Estas modalidades fueron eficientes para garantizar condiciones competitivas y transparencia en la selección del contratista. Esta tendencia del mercado respalda y valida la decisión de la Gobernación de Risaralda de adelantar el presente proceso mediante Selección Abreviada por Subasta Inversa.

4. ESTUDIO DE MERCADO

Para la elaboración del estudio y análisis de mercado como soporte económico para estimar el valor del presente proceso de contratación, la Coordinación Departamental de Gestión del Riesgo solicitó cotizaciones a diversos proveedores con capacidad para ofertar los servicios requeridos según el sector del mercado disponible para el suministro de motobombas hidráulicas. Dichas cotizaciones son constatables en los documentos anexos al estudio previo y hacen parte integral del presente proceso, encontrando su sustento económico en las condiciones actuales del mercado. Las solicitudes fueron dirigidas a los siguientes proveedores:

GRUPO EMPRESARIAL DEL ORIENTE S.A.S. – Nit: 900204640-5 – Correo:

georientesas@gmail.com, OFF FIRE SAS – Nit: 900839281-1 – Correo: gerencia.offfire@hotmail.com.

El valor de la contratación es de **MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE MILLONES SETECIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL PESOS ($1.999.795.000)**, el cual es inferior al valor histórico que se ha contratado para satisfacer la misma necesidad en vigencias anteriores, toda vez que el alcance del contrato fue más amplio.

Precios de Referencia: De acuerdo con lo establecido en el numeral 4° del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del decreto 1082 de 2015, atendiendo a las características, especificaciones técnicas requeridas, el Departamento de Risaralda obtuvo los precios de referencia del menor precio de las cotizaciones hechas por GRUPO EMPRESARIAL DEL ORIENTE S.A.S. con NIT. 900204640-5 y OFF FIRE S.A.S identificada con NIT. 900839281 - 1, obteniéndose precio indicativo o de referencia global de MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE MILLONES SETECIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL PESOS ($1.999.795.000) INCLUIDO IVA. ANEXO No. 5 (PRECIOS DE REFERENCIA UNITARIOS).

5. ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS

Para determinar los indicadores financieros del presente proceso, se realizó un análisis estadístico de quince (15) empresas del sector, tomando como base la información financiera registrada en el Registro Único de Proponentes (RUP) con corte al 31 de diciembre de 2025.

	INDICADORES FINANCIEROS						
	NIT	RAZON SOCIAL	LIQUIDEZ ≥	NIVEL ENDEUDAMIENTO ≤	RAZON DE COBERTURAS DE INTERES ≥	ROE ≥	ROA ≥
1	800042522-5	ACCESORIOS Y SISTEMAS ACCEQUIP	8,9	0,59	5,54	0,08	0,03
2	900093151-7	ARTICULOS CROMADOS ARCRON SAS	3,64	0,26	8,15	0,28	0,21
3	830069247-0	BOMBAS Y MONTAJES S.A.S.	3,38	0,16	2,56	0,04	0,04
4	900204640-5	GRUPO EMPRESARIAL DE ORIENTE GEORIENTE	3,15	0,71	11,51	0,29	0,08
5	901511050-1	HYDRO BOMBAS SERVICIOS INTEGRALES S.A.S.	1,88	0,71	181,83	0,9	0,25
6	860001300-1	IGNACIO GOMEZ IHM SAS	2,97	0,24	50,13	0,16	0,12
7	860051227-3	INGENIERIA CONTRA INCENDIO Y SEGURIDAD INDUSTRIAL INCOLDEXT SAS	2,89	0,56	0,34	0,03	0,01
8	900702131-4	KSB COLOMBIA SAS	1,34	0,76	7,96	0,32	0,07
9	830092596-2	LAFE SECURITY EU	2,39	0,36	5,69	0,1	0,06
10	900839281-1	OFF FIRE SAS	2,43	0,13	INDETERMINADO	0,05	0,05

Proceso No SA-SASI-30-2026

	INDICADORES FINANCIEROS						
	NIT	RAZON SOCIAL	LIQUIDEZ ≥	NIVEL ENDEUDAMIENTO ≤	RAZON DE COBERTURAS DE INTERES ≥	ROE ≥	ROA ≥
11	830054299-8	RIPEL PROVEEDURIA Y CONSTRUCCIONES SAS	16,7	0,56	23,47	0,43	0,19
12	900962839-4	SUGADA BOMBAS Y MAQUILA S.A.S	1,68	0,36	5,04	0,11	0,07
13	900202174-5	SUR COMPANY S.A.S.	1,64	0,46	1,39	0,09	0,05
14	900084822-2	XYLEM WATER SOLUTIONS COLOMBIA S.A.S.	1,6	0,6	INDETERMINADO	0,22	0,08
15	900537611-0	ZERO RIESGOS S.A.S	4,46	0,86	1,25	1,1	0,15
		PROMEDIO	3,94	0,49	23,45	0,28	0,10
		MEDIANA	**2,89**	**0,56**	**5,69**	**0,16**	**0,07**
		MEDIANA ACOTADA	3,15	0,49	11,15	0,24	0,09

Para la determinación de los indicadores se optó por utilizar la mediana como medida estadística de referencia. Esta decisión se fundamenta en que la mediana es una medida de tendencia central más robusta y representativa cuando el conjunto de datos presenta valores extremos o alta dispersión, como ocurre en este caso.

El uso de la mediana garantiza que los indicadores exigidos en el proceso sean proporcionales a la realidad financiera del sector, favorezcan la pluralidad de oferentes y se enmarquen en los principios de transparencia y selección objetiva de la normativa de contratación pública colombiana. Los indicadores financieros que se establecen para el presente proceso, con base en la mediana de la muestra analizada, son los siguientes:

	INDICADOR	VALOR
CAPACIDAD FINANCIERA	Liquidez	≥ 2,89
	Endeudamiento	≤ 0,56
	Razón de cobertura de intereses (RCI)	≥ 5,69
CAPACIDAD ORGANIZACIONAL	Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)	≥ 0,16
	Rentabilidad sobre activos (ROA)	≥ 0,07
CAPITAL DE TRABAJO	30% del presupuesto.	

5.1. Indicadores habilitantes de capacidad financiera

Los indicadores de capacidad financiera buscan establecer unas condiciones mínimas que reflejan la salud financiera de los proponentes a través de los indicadores de liquidez, endeudamiento y la razón de cobertura de intereses de sus empresas. Estas condiciones muestran la aptitud del proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato.

a) **LIQUIDEZ:** Es la capacidad financiera que tiene el proponente para cubrir las obligaciones a corto plazo con terceros, mediante la conversión en efectivo de sus bienes o derechos que son a corto plazo (Activo Corriente). A mayor índice de liquidez, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo.

Liquidez= (Activo Corriente / Pasivo Corriente) ≥ (mayor o igual) a 2,89

b) **ENDEUDAMIENTO:** Es el porcentaje de obligaciones con terceros que tiene el proponente. A mayor índice de endeudamiento, mayor es la probabilidad del proponente de no poder cumplir con sus pasivos.

Nivel de Endeudamiento = (Pasivo Total / Activo Total) ≤ (menor o igual) a 0,56

c**) RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES:** Es el número de veces que el proponente cuenta para cumplir con los gastos intereses. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras.

RCI = (Utilidad Operacional/ Gastos de Intereses) ≥ (mayor o igual) a 5,69.

Los indicadores de capacidad financiera como los de capacidad organizacional, obedecen al análisis de sector, al tipo de proceso, al presupuesto, entre otros aspectos financieros que se realizaron previamente para la elaboración del proceso precontractual, con el propósito que los oferentes se ajusten a dichas condiciones y puedan cumplir a cabalidad con el objeto contractual.

Nota: En caso de ser proponente plural, todos los indicadores de capacidad financiera se calcularán con base en la ponderación de los componentes de los indicadores de cada uno de los integrantes del Consorcio o Unión Temporal teniendo en cuenta el porcentaje de participación de cada integrante del Consorcio o Unión Temporal (de acuerdo con el manual de Colombia Compra Eficiente MDVRHPC-05).

5.2. Indicadores habilitantes de capacidad organizacional

Son instrumentos que permiten establecer la capacidad de gestión de las organizaciones en el desarrollo de un programa o proyecto. El Decreto 1082 de 2015 definió los indicadores de rentabilidad para medir la capacidad organizacional de un proponente, teniendo en cuenta que, está bien organizado cuando es rentable. Para la determinación de estos indicadores en el proceso se utilizan los indicadores de: Rentabilidad Operativa del Activo (ROA) y Rentabilidad del Patrimonio (ROE).

a) ROE (RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO): Es la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. A mayor rentabilidad sobre patrimonio, mayor es la utilidad de los accionistas. Se calcula de la siguiente manera:

ROE= (Utilidad Operacional/Patrimonio) ≥ (mayor o igual) a 0,16

b) ROA (RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS): Determina la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo, este valor debe ser menor que el ROE. Se calcula de la siguiente manera:

ROA= (Utilidad Operacional/Activo Total) ≥ (mayor o igual) a 0,07

5.3. CAPITAL DE TRABAJO

Es un indicador que tiene una relación directa con la capacidad de la empresa para generar efectivo, indispensable para operar, reponer los activos, pagar a sus proveedores y distribuir las utilidades a los socios. De allí la importancia que la empresa pueda lograr sostener dicho indicador, ya que concurre su liquidez y razón corriente, la cual permite y garantiza una solvencia y confianza en el mercado asumiendo sus compromisos y proyectos futuros, sin la necesidad de recurrir al financiamiento por parte de los socios y terceros.

Por lo tanto, el capital de trabajo indica el valor con el cual la empresa quedaría una vez cancelada sus pasivos a corto plazo, o en caso de que tuviera que pagarse de manera inmediata.

Teniendo en cuenta el objeto del contrato, su complejidad y valor del mismo se hace necesario para el departamento solicitar a los proponentes un **capital de trabajo igual o superior al 30% del valor del presupuesto oficial**, a fin de brindar un respaldo o garantía económica en cuanto al cumplimiento del mismo.

CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE

Nota: Como factor relevante para este proceso se requiere la empresa tenga un buen flujo de efectivo para dar cumplimiento a los requerimientos solicitados, dado que se trata de entregar unos bienes de forma instantánea, según lo antes expuesto para la institución.

En caso de ser proponente plural, cada integrante debe acreditar un porcentaje del Capital de Trabajo requerido de acuerdo con su participación.

6. OTROS ASPECTOS

6.1. Justificación de la modalidad de contratación

NO Procedencia de Acuerdo Marco de Precios

De acuerdo a los establecido en el decreto No. 310 del año 2021, y a las directrices establecidas por la Secretaría Jurídica del Departamento de Risaralda, se procede a realizar la consulta en la plataforma de Colombia Compra Eficiente frente a los acuerdos

marco vigentes, donde una vez verificado NO se encuentra Acuerdo Marco para la adquisición las motobombas requeridas toda vez que son equipos especializados y no hay AMP que permita su adquisición.

El **AMP CCE-255-AMP-2021** tampoco es viable porque está enfocado a **COMPRAVENTA Y/O SUMINISTRO DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA** y la bomba que se necesita no es un material ni de construcción ni de ferretería, si no que constituye un equipo hidráulico especializado. Una motobomba de alta succión se clasifica como maquinaria especializada o equipo de bombeo industrial, el cual requiere de su propia ficha de catalogación técnica que no está incluida en los componentes estándar del AMP. Requieren ingeniería específica y su compra depende de variables técnicas complejas como pérdidas por fricción, curvas de rendimiento, caudal específico, altura dinámica total (ADT) y el tipo de fluido, según la necesidad específica de cada entidad.

Si bien algunas bombas pequeñas podrían ser ofertadas por empresas que venden maquinaria agrícola y pesada, el **AMP CCE-215-AMP-2021 - CCENEG-046-01-2021** para la **Adquisición de Maquinaria Amarilla y Agrícola**, se debe tenar en cuenta que una motobomba de alta succión no es algo común y corriente. Su selección requiere de un dimensionamiento hidráulico individualizado y paramétrico (cálculo de la Altura Dinámica Total - ADT, NPSH requerido vs. disponible para evitar la cavitación, curvas de eficiencia del impulsor y compatibilidad química del fluido). Es decir que es un aparato específico para la necesidad de la entidad.

Una vez consultada la Tienda Virtual del Estado Colombiano se encuentra que no existe acuerdo marco de precios para la adquisición de motobombas especializadas de alta potencia.

Considerando lo anterior, se da alcance al artículo 2.2.1.2.1.2.12. del Decreto 1082 de 2015 modificado por el artículo 2 del Decreto 310 de 2021, para la Planeación de una adquisición en la bolsa de productos, la cual establece que: *"Cuando no exista un Acuerdo Marco de Precios para el bien o servicio requerido, las entidades estatales deben estudiar, comparar e identificar las ventajas de utilizar la bolsa de productos para la adquisición respectiva frente a la subasta inversa o a la promoción de un nuevo Acuerdo Marco de Precios con la Agencia Nacional de Contratación Pública -Colombia Compra Eficiente- para tales bienes o servicios, incluyendo el análisis del Proceso de Selección del comisionista, los costos asociados a la selección, el valor de la comisión y de las garantías".*

Tal como se advierte en el estudio de viabilidad de Acuerdo Marco, la Coordinación Departamental de Gestión del Riesgo necesita el suministro de manera completa, para llevar a cabo las actividades que desea realizar y la Bolsa mercantil no oferta la totalidad de materiales ni las condiciones solicitadas.

Proceso No SA-SASI-30-2026

En lo relacionado con la Bolsa Mercantil de Colombia, es importante mencionar que para esta clase de procesos el Decreto 310 de 2021 no obliga a las entidades acudir a este medio de contratación.

Para la administración es importante satisfacer la necesidad lo antes posible y el proceso por bolsa puede tardar varios meses como ha ocurrido en otros procesos que el Departamento ha adelantado por esa modalidad.

Por tales motivos no se considera oportuno acudir a la modalidad de adquisición por Bolsa y no se hace necesario comparar e identificar sus ventajas. Sin embargo también se analiza lo relacionado con la compra a través de la bolsa mercantil y se encuentra que **tampoco es conveniente** porque se encontraron notorias desventajas frente a la modalidad de subasta inversa ya que dentro de los precios fijados en la bolsa no se establecen tasas y contribuciones de la entidad territorial las cuales ascienden a 9,5% del valor total, mientras que por la modalidad de subasta inversa, además de tener en cuenta las tasas y contribuciones territoriales, se busca la oferta económica más favorable sin incurrir en los costos asociados a la intermediación que se genera en la Bolsa. Por las razones expuestas, para la adquisición de los bienes y servicios requeridos, en esta ocasión, no se va acudirá a la Bolsa Mercantil.

De acuerdo al artículo 2.2.1.2.1.2.12. del Decreto 1082 de 2015, *"El estudio mencionado deberá dar cuenta de la forma en que la Entidad Estatal garantiza los principios y objetivos del sistema de compras, contratación pública, los postulados de la función administrativa y de la gestión fiscal. Este estudio deberá consignarse expresamente en los documentos del Proceso de Selección y se deberá garantizar su oportuna publicidad a través del SECOP"*. Por este motivo, se da cuenta de los principios y objetivos del sistema de compras públicas de la siguiente forma:

La adquisición de bienes y servicios de características técnicas uniformes por Subasta Inversa, es un mecanismo viable, elaborado por la ley para garantizar la transparencia en la contratación pública, se encuentra dispuesta dentro de las modalidades de contratación establecidas en el artículo 2 de la Ley 1150 de 2007 y su procedimiento está reglado en el artículo 2.2.1.2.1.2.2. del Decreto 1082 de 2015, es un proceso totalmente público que garantiza los principios de transparencia y publicidad a través de la plataforma SECOP II, es un proceso abreviado dentro de los lineamientos del principio de economía, pretende el cumplimiento de los fines de la entidad porque permite suplir las necesidades de la administración de una manera adecuada ajustándose totalmente a las circunstancias específicas que no puede suplir la bolsa mercantil.

La calidad de los productos requeridos ha sido confirmada por el Departamento en diferentes contrataciones anteriores, los precios del proceso obedecen a un estudio de mercado y únicamente son de referencia, el propósito de la subasta es que estos precios

disminuyan con el fin de lograr el ofrecimiento que representa la mejor relación costo-beneficio para la entidad garantizando el principio de eficiencia.

En la subasta inversa, cualquier oferente que cumpla con unos requisitos mínimos puede presentar su propuesta y participar en una puja pública ofreciendo los precios que considera viables, esto incluye a las empresas que han suscrito acuerdos marco con el Estado siendo este procedimiento más amplio en la garantía del principio de la libre concurrencia porque permite la participación incluso de empresas, que son del orden territorial y no han participado en acuerdos marco.

En cuanto a los objetivos del sistema de compras, una vez analizadas las condiciones particulares de la necesidad que pretende suplir el Departamento de Risaralda, la subasta inversa es el método idóneo porque permite la libre concurrencia, promueve la competencia, buscando la oferta más favorable que se ajuste al servicio y suministro requeridos, permitiendo de esta forma el cumplimiento de uno de los objetivos principales del sistema de compras públicas que es buscar la eficiencia de los recursos.

Al respecto de los postulados de la función administrativa, la entidad adelantará el debido proceso, y publicará en el SECOP II todos los documentos, permitiendo la contradicción de cualquier interesado, la participación de veedurías y órganos de control, de manera que se garanticen los principios de participación, coordinación, transparencia, responsabilidad y todos los principios que en desarrollo del artículo 209 de la Constitución Política menciona el artículo 3 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

Los postulados de la gestión fiscal: Se garantiza el principio de economía adelantando el proceso por la modalidad de subasta inversa porque, como se explicó anteriormente, existe igualdad de condiciones de calidad y los bienes y servicios que adquiera la entidad se obtienen a menor costo. Se garantiza el principio de equidad porque se realizó el respectivo análisis del sector en el que se identificaron los receptores de la acción económica y se analizó la distribución de costos y beneficios. Se garantiza el principio de Eficacia, porque como se explicó anteriormente, se obtienen resultados oportunos y los mismos guardan relación con los objetivos y metas programadas. En cuanto al principio de valoración de los costos ambientales, se garantiza requiriendo los debidos permisos de funcionamiento expedidos por las autoridades competentes, así como los correspondientes usos del suelo, de manera que se cumpla con todos los requisitos de la gestión fiscal.

6.2. Criterios diferenciales para mipyme en el sistema de compras públicas.

En cumplimiento del artículo 2.2.1.2.4.2.18. del Decreto 1082 de 2015 adicionado por el artículo 3 del Decreto 1860 de 2021, se debe establecer uno de los criterios diferenciales para Mipyme, por tal razón se analizará la conveniencia de emplear uno o varios de los criterios del mencionado artículo.

1. **Tiempo de contratos para la acreditación de la experiencia:** Este factor es viable en otro tipo de procesos como los concursos de méritos, en los que la cantidad de experiencia se puede medir por el tiempo de servicio. En el proceso que se pretende adelantar no se puede limitar este factor porque la experiencia no se agota con el paso del tiempo, por el contrario, los proponentes adquieren mayor experiencia en la medida en que continúen con sus actividades.
2. **Número de contratos para la acreditación de la experiencia:** Se necesita verificar que quien preste el servicio tenga buena capacidad técnica y logística, debido a que tiene que poner las bombas en la ciudad de Pereira en un corto plazo. De la información contenida en el análisis de la oferta, se evidencia que los procesos de contratación adelantados por las diferentes entidades para la adquisición de bombas, generalmente sobrepasan los 300 SMMLV, por esta razón es proporcional exigir que la experiencia se acredite en dos (2) contratos, teniendo en cuenta que se pretende seleccionar una empresa o persona natural que haya ejecutado satisfactoriamente contratos similares al que se pretende suscribir. Sin embargo, debido a la cuantía, en el proceso que se pretende adelantar se puede establecer este requerimiento en tres (3) contratos como criterio diferencial para emprendimientos y empresas de mujeres, suficiente para que exista un equilibrio entre la capacidad del contratista y la responsabilidad que se adquiere al resultar adjudicatario. Por tal razón es recomendable ampliar este número de contratos a tres (3) como criterio diferencial para emprendimientos y empresas de mujeres.
3. **Índices de capacidad financiera:** Los indicadores de capacidad financiera buscan establecer unas condiciones mínimas que reflejan la salud financiera de los proponentes a través de su liquidez y endeudamiento. Estas condiciones muestran la aptitud del proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato. En este caso se necesita que quien suministre los repuestos tenga alta capacidad financiera debido al valor de la contratación. En este caso se necesita que quien realice el suministro tenga alta capacidad financiera debido al valor de la contratación, por tal motivo, no es recomendable modificar los indicadores financieros como criterio diferencial en el sistema de MIPYME.
4. **Índices de capacidad organizacional:** La capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna. Los equipos a adquirir se requieren manera inmediata, haciéndose importante que la persona que resulte seleccionada para ejecutar el contrato tenga la infraestructura, la capacidad técnica y organizacional necesaria para atender oportunamente las necesidades del Departamento para poder cumplir con los plazos que la ley dispone para las entregas. Los indicadores corresponden a la realidad del mercado y se obtuvieron por el método de la mediana, descartando valores atípicos, por tal motivo, no es recomendable

modificar los indicadores de capacidad organizacional como criterio diferencial en el sistema de MIPYMES.

5. **Valor de la garantía de seriedad de la oferta:** El valor de esta garantía no es un requisito que afecte la ejecución del contrato ni altera las condiciones técnicas y financieras del proponente que resulte seleccionado. Tal como se evidencia en este análisis, en vigencias anteriores el Departamento ha adjudicado contratos con de mantenimiento de maquinaria pesada a MIPYMES, con requisitos habilitantes de experiencia y capacidad financiera y organizacional más exigentes. Por estos motivos, es conveniente y oportuno aplicar este criterio diferencial para MIPYME en el proceso que se pretende adelantar.

De acuerdo a los datos obtenidos en el SECOP II, de contrataciones adelantadas con objetos similares, tanto por el Departamento de Risaralda como por otras entidades, se recomienda que en el presente proceso se apliquen como criterios diferenciales para MIPYME los determinados en los numerales 2 y 5 del artículo 2.2.1.2.4.2.18. del Decreto 1082 de 2015 adicionado por el artículo 3 del Decreto 1860 de 2021, es decir solicitar que las MIPYME puedan acreditar la experiencia con un contrato más que las demás empresas, e incrementar el valor de la garantía de seriedad de la oferta para aquellos proponentes que no son MIPYME.

Según el Artículo 2.2.1.2.3.1.9. del Decreto 1082 de 2015, el valor de esta garantía debe ser de por lo menos el diez por ciento (10%) del valor de la oferta, motivo por el cual se propone que el valor de la garantía de seriedad sea de 10% del valor del presupuesto para las MIPYME y para los demás proponentes de 15%.

6.3. Criterios diferenciales para Emprendimientos y Empresas de Personas con Discapacidad.

Herramientas de planeación

Para realizar la identificación de emprendimientos y empresas de personas con discapacidad que ofrecen los bienes, obras y lo servicios requeridos se consultaron diferentes bases de datos en las que se encontró la siguiente información:

Según informe Dirección de Gestión de Políticas Públicas del Departamento de Risaralda, "*Durante el segundo semestre de 2020 hasta el primer semestre de 2024, se certificaron en total 350.732 personas con discapacidad. Esta cifra equivale al 11,2% de las personas identificadas con discapacidad según el censo 2018. Dentro de las entidades territoriales con mayor número de personas certificadas con discapacidad se encuentra Bogotá con 61.828 personas (17,6%) del total de personas certificadas; Valle del Cauca con 32.316*

personas (9,2%); Antioquia con 32.219 personas (9,2%); Santander con 21.429 personas (6,1%); y Cundinamarca con 21.144 personas (6,0%). Por su parte, las entidades territoriales con menor prevalencia de personas certificadas son Amazonas con 132 personas; San Andrés con 151 personas; Guainía con 151 personas; Vaupés con 169 personas; y Vichada con 425 personas, las cuales en conjunto representan el 0,3% de personas certificadas. Del total de personas certificadas con discapacidad 87.390 son víctimas del conflicto armado, es decir, el 24,9% del total de certificados. Asimismo, del total de personas certificadas, 1.650 son personas en proceso de reincorporación, lo cual equivale al 0,5% del total. Con relación al área de residencia, el 79,6% viven en cabeceras; 15,4% en zona rural; y 1,4% en centro poblado".

Sin embargo, el informe también concluye que "*La información de las Personas Con Discapacidad -PCD para el Departamento de Risaralda, extraída del RLCPD y consolidada en este documento carece en un alto grado de homogenización (Calidad) en las cifras, lo que permite concluir que el observatorio debe buscar canales que permitan la implementación de un sistema que compile, organice, analice y socialice la información".*

Esta situación también se encuentra avalada en el Boletín técnico: Personas Certificadas con Discapacidad, emitido por el Grupo de Gestión del Conocimiento y Análisis de la Información Oficina de Promoción Social Ministerio de Salud y Protección Social, que indica que "*El proceso de certificación ha permitido registrar a un gran número de personas con discapacidad. Sin embargo, a pesar de los avances, siguen existiendo obstáculos importantes para ampliar el reconocimiento de las personas con discapacidad, especialmente en zonas rurales y remotas. Las categorías de discapacidad físicas e intelectuales son las más prevalentes entre la población certificada, destacando la necesidad de servicios de salud especializados y programas de rehabilitación adecuados para estas condiciones. (…) Con relación a la educación y el empleo un porcentaje significativo de las personas certificadas no cuenta con educación formal o enfrenta barreras para acceder a la educación. Además, solo el 11,1% de esta población está empleada, con una alta prevalencia de trabajo informal. Es necesario implementar políticas que promuevan la inclusión educativa y laboral*".

Por tal razón, realizada la búsqueda en otras bases de datos oficiales y no oficiales, se encuentra que, los emprendimientos de comercialización de motobombas liderados por personas con discapacidad son negocios B2B altamente especializados.

Igualmente, el Fondo Emprender (SENA) destina recursos y capital productivo específicamente para la creación de empresas lideradas por emprendedores con discapacidad. Igualmente, la Agencia de Emprendimiento e Innovación del Gobierno Nacional INNpulsa Colombia y el Ministerio de Igualdad y Equidad impulsan programas nacionales con inversión para el fortalecimiento de emprendimientos inclusivos, ofreciendo formación y acompañamiento técnico. Sin embargo, no se evidencia información oficial

sobre emprendimientos y empresas de personas con discapacidad que puedan prestar específicamente el suministro de motobombas en el Departamento de Risaralda.

Criterios habilitantes diferenciales

En cumplimiento del artículo 2.2.1.2.4.2.7.3. del Decreto 1082 de 2015 modificado por el Art.1 del Decreto 0287 de 2026, se debe establecer por lo menos un criterio diferencial para las personas con discapacidad.

Según el Censo Nacional de Población y Vivienda de 2018, realizado por el DANE, en Colombia hubo 3.134.036 personas que indicaron tener alguna forma de limitación para llevar a cabo actividades cotidianas. Por tal razón, debido a la cantidad de población que reprsenta, al igual que para las MIPYME, se recomienda que en el presente proceso se aplique como criterio diferencial, permitir que los Emprendimientos y Empresas de Personas con Discapacidad acrediten la experiencia con un contrato de más, es decir, que los proponentes acrediten la experiencia, máximo con DOS (2) contratos y para el caso de Emprendimientos y Empresas de Personas con Discapacidad nacionales se les permita acreditar la experiencia máximo con TRES (3) contratos.

También se recomienda que en el presente proceso se aplique como criterio diferencial incrementar el valor de la garantía de seriedad al 15% para aquellos proponentes que no son Emprendimientos y Empresas de Personas con Discapacidad. Según el Artículo 2.2.1.2.3.1.9. del Decreto 1082 de 2015, el valor de esta garantía debe ser de por lo menos el diez por ciento (10%) del valor de la oferta, motivo por el cual se propone que el valor de la garantía de seriedad sea de 10% del valor del presupuesto también para para los Emprendimientos y Empresas de Personas con Discapacidad. Los demás proponentes deben presentar garantía de seriedad de la oferta por el 15%.

Compras públicas accesibles

De acuerdo con el artículo 2.2.1.2.4.2.7.5. del Decreto 1082 de 2015, en desarrollo del Sistema de Preferencias definido en el artículo 2.2.1.2.4.2.7. ibídem y en virtud del inciso cuarto del artículo 12 de la Ley 1150 de 2007, las Entidades Estatales deberán incluir como obligación contractual, en las Documentos del Proceso, previo análisis de conveniencia y oportunidad, al menos una (1) de las siguientes condiciones especiales de ejecución:

> *1) Subcontratación inclusiva: Cuando para la ejecución del contrato se requiera subcontratar bienes, obras, o servicios dentro de la cadena de provisión, se deberá punzonar la contratación de personas naturales con discapacidad y lo emprendimientos y empresas de personas con discapacidad, conforme a los criterios definidos en el artículo 2.2.1.2.4.2.6. del presente Decreto.*

2) integración del equipo de trabajo. Cuando para la ejecución del contrato se requiera la conformación de un equipo de trabajo, se deberá priorizar la contratación de personas naturales con discapacidad.

Como se explicó en las Herramientas de planeación, no se evidencia información oficial sobre emprendimientos y empresas de personas con discapacidad que puedan prestar específicamente el suministro requerido y los emprendimientos de comercialización de maquinaria liderados por personas con discapacidad son negocios B2B altamente especializados. El suministro de Motobombas y equipos industriales generalmente no requiere subcontrataciones diferentes al transporte de carga para mover equipos entre puertos, salas de venta y clientes, Agentes aduaneros para la nacionalización y desaduanamiento de maquinaria importada y servicios de almacenamiento y patio, dificultándose la subcontratación, razón por la cual no es muy viable incluir la subcontratación inclusiva como condición especial de ejecución. No obstante, para dar cumplimiento al artículo 2.2.1.2.4.2.7.5. del Decreto 1082 de 2015 se recomienda incorporar como condición especial de ejecución priorizar la contratación de personas naturales con discapacidad.

Se concluye entonces que, debido a la naturaleza del contrato que se pretende suscribir, se encuentra conveniente incluir la condición de integración del equipo de trabajo priorizando la contratación de personas naturales con discapacidad.

Por lo expuesto se recomienda incluir dentro de las obligaciones del contrato, que el contratista tenga vinculada laboralmente al menos una persona con discapacidad durante la ejecución del contrato, conforme a los criterios definidos en el artículo 2.2.1.2.4.2.6. del Decreto 1082 de 2015. Para los proponentes plurales bastará con que uno de los integrantes cumpla con este requisito.

Pereira, octubre de 2026

JORGE HUMBERTO ARBOLEDA HINCAPIE
Director Administrativo
Despacho Del Gobernador

DIANA CAROLINA RAMIREZ LAVERDE
Profesional Especializada Despacho del Gobernador

ALVARO HELÍ RINCÓN CADENA
Abogado contratista Coordinación Departamental Gestión Del Riesgo

JOSÉ DANIEL LÓPEZ CHICA
Ingeniero contratista Coordinación Departamental Gestión Del Riesgo