ESTUDIO DEL SECTOR

Adquisición de equipos tecnológicos, materiales de papelería y oficina, elementos pedagógicos y didácticos, elementos de seguridad y emergencia, productos de aseo.

VIGENCIA 2026

RESGUARDO INDÍGENA PÁEZ DE CORINTO

El presente estudio tiene como finalidad caracterizar el sector económico relacionado con la adquisición y el suministro de los bienes requeridos para el desarrollo de los procesos de formación y la dotación de los espacios educativos del territorio ancestral de López Adentro, en el marco del proyecto Fortalecimiento de la Educación Propia en el desarrollo del SEIP en las comunidades del territorio de López Adentro.

El objeto contractual comprende la adquisición y el suministro de equipos tecnológicos, materiales de papelería y oficina, elementos pedagógicos y didácticos, elementos de seguridad y emergencia, productos de aseo y demás bienes necesarios para el cumplimiento de las actividades previstas en el proyecto. Debido a la diversidad de los bienes incluidos, el mercado objeto de análisis no corresponde a una única actividad económica, sino que involucra diferentes segmentos del comercio y de la distribución de mercancías.

En consecuencia, la caracterización del sector se abordará de manera integral, considerando las actividades económicas relacionadas con la comercialización de los bienes requeridos, las condiciones generales de oferta y demanda, la disponibilidad de proveedores, los factores que pueden incidir en la formación de los precios y las condiciones logísticas asociadas con el suministro en el territorio.

Para este propósito se toma como referencia la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, Revisión 4 Adaptada para Colombia (CIIU Rev. 4 A.C., actualización 2022), elaborada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Esta clasificación

permite identificar y delimitar las actividades económicas relacionadas con los diferentes grupos de bienes que integran el objeto contractual.

De igual manera, el análisis económico se apoyará en información estadística oficial y en fuentes documentales pertinentes para examinar las condiciones generales del mercado. La información agregada del sector se utilizará como contexto económico y no como sustituto del análisis de precios de los bienes específicos, para cuya determinación deberán considerarse las cotizaciones obtenidas, las especificaciones requeridas, las cantidades previstas y las condiciones de entrega.

El análisis se orienta, por tanto, a establecer elementos objetivos que permitan comprender las características del mercado, evaluar la razonabilidad de los valores estimados y determinar las condiciones que deben tenerse en cuenta para adelantar el proceso contractual de acuerdo con las necesidades del proyecto y las particularidades del territorio ancestral de López Adentro.

2. SECTOR ECONÓMICO

Clasificación de las actividades económicas relacionadas con el objeto contractual

Para identificar las actividades económicas relacionadas con el objeto del presente proceso, se toma como referencia la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, Revisión 4 Adaptada para Colombia (CIIU Rev. 4 A.C.), actualización 2022, publicada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Esta clasificación permite organizar las actividades económicas según su naturaleza y constituye un instrumento de referencia para la caracterización estadística y económica de los mercados. De acuerdo con los principios expuestos por el DANE, la CIIU clasifica actividades económicas y no bienes o productos de manera individual; por ello, su aplicación en este estudio se realiza a partir de las actividades comerciales relacionadas con los grupos de bienes que conforman el objeto contractual.

Considerando que el proceso comprende equipos tecnológicos, materiales de papelería y oficina, elementos pedagógicos y didácticos, elementos de seguridad y emergencia, productos de aseo y otros bienes complementarios, se identifican las siguientes actividades económicas como referentes para la delimitación del mercado:

a. Comercio de equipos tecnológicos

La clase CIIU 4651, denominada «Comercio al por mayor de computadores, equipo periférico y programas de informática», comprende la comercialización mayorista de computadores y equipos periféricos. Esta actividad constituye un referente para el análisis de los proveedores que comercializan los equipos tecnológicos requeridos en el proceso.

De manera complementaria, la clase CIIU 4741, denominada «Comercio al por menor de computadores, equipos periféricos, programas de informática y equipos de telecomunicaciones en establecimientos especializados», permite considerar a los establecimientos dedicados a la comercialización minorista de estos bienes,

cuando su actividad y oferta comercial correspondan a los requerimientos del proceso.

b. Comercio de papelería y materiales de escritorio

La clase CIIU 4761, denominada «Comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, en establecimientos especializados», comprende, entre otros, el comercio al por menor de artículos de papelería, útiles escolares y materiales de escritorio.

Esta actividad resulta pertinente para caracterizar el segmento comercial relacionado con el suministro de papelería y artículos escolares y de oficina incluidos en el proceso. La correspondencia específica de los demás materiales pedagógicos y didácticos deberá establecerse atendiendo a su naturaleza y a las actividades económicas de los proveedores que los comercializan.

c. Comercio de productos de aseo y limpieza

Para el análisis de los productos de aseo se identifica, entre las actividades pertinentes, la clase CIIU 4649, denominada «Comercio al por mayor de otros utensilios domésticos n.c.p.». De acuerdo con las notas explicativas del DANE, esta clase incluye el comercio al por mayor de determinados materiales de limpieza y pulido, como desodorizadores de ambientes, ceras artificiales y betunes.

Esta referencia debe aplicarse de acuerdo con las características de los productos efectivamente requeridos, sin asumir que todos los artículos de aseo se

encuentran comprendidos en una misma clase CIIU. La clasificación definitiva de los proveedores de este segmento deberá considerar la naturaleza de los bienes ofrecidos y la actividad económica que desarrollan.

d. Comercio de elementos de seguridad y emergencia

Los elementos de seguridad y emergencia incluidos en el proceso pueden corresponder a diferentes actividades económicas, según su naturaleza, finalidad y características técnicas. En consecuencia, su análisis deberá considerar las clases CIIU aplicables a los productos concretos contemplados en las especificaciones y en el estudio de mercado.

La identificación de los proveedores no se limitará exclusivamente a una clasificación económica, sino que deberá tener en cuenta su capacidad efectiva para suministrar los bienes requeridos y el cumplimiento de las condiciones técnicas exigidas.

e. Materiales pedagógicos, didácticos y demás bienes complementarios

Los materiales pedagógicos, didácticos y otros bienes complementarios se analizarán atendiendo a su composición, uso y naturaleza comercial. Dado que estos elementos pueden pertenecer a diferentes segmentos del mercado, su clasificación se determinará según los productos concretos incluidos en la relación de necesidades y las actividades desarrolladas por los proveedores correspondientes.

Por lo anterior, no se asigna de manera general un único código CIIU a la totalidad de estos bienes, pues ello podría desconocer las diferencias existentes entre las actividades de comercialización involucradas.

2.2. Delimitación del mercado relevante

A partir de la clasificación anterior, el mercado relevante para el presente proceso se delimita como el conjunto de actividades comerciales relacionadas con la provisión de equipos tecnológicos, artículos de papelería y escritorio, materiales pedagógicos y didácticos, elementos de seguridad y emergencia, productos de aseo y demás bienes requeridos para la ejecución del proyecto.

La diversidad de productos hace necesario considerar tanto proveedores especializados en determinadas categorías como establecimientos comerciales o distribuidores que cuenten con una oferta suficientemente amplia para atender integralmente los requerimientos, siempre que acrediten las condiciones técnicas, comerciales y contractuales aplicables.

Para establecer la pertinencia de los posibles proveedores, el análisis deberá considerar la correspondencia entre los bienes ofrecidos y las especificaciones requeridas, la disponibilidad de las cantidades solicitadas, las condiciones de entrega en el territorio ancestral de López Adentro, las garantías que resulten aplicables y los demás factores que puedan incidir en el cumplimiento del suministro.

En este sentido, la clasificación CIIU constituye una herramienta de referencia para comprender las actividades económicas involucradas, pero no reemplaza la

verificación de las cotizaciones, la identificación de la oferta efectivamente disponible ni el análisis de los precios de los bienes que integran el proceso.

3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

3.1. Caracterización de la oferta

El mercado relacionado con el objeto contractual está conformado por establecimientos comerciales, distribuidores y proveedores dedicados a la comercialización de equipos tecnológicos, artículos de papelería y oficina, materiales pedagógicos y didácticos, elementos de seguridad y emergencia, productos de aseo y otros bienes complementarios requeridos para el funcionamiento y la dotación de espacios educativos.

Debido a la diversidad de los bienes incluidos en el proceso, la oferta se caracteriza por la participación de diferentes segmentos comerciales, cuyas condiciones de suministro pueden variar de acuerdo con la naturaleza de los productos, sus especificaciones técnicas, las cantidades requeridas, la disponibilidad en inventario, las garantías aplicables y las condiciones de entrega.

Para el presente proceso, la caracterización de la oferta se apoya en el estudio de precios elaborado para el proyecto Fortalecimiento de la Educación Propia en el desarrollo del SEIP en las comunidades del territorio de López Adentro. Dicho instrumento contiene una relación de 91 ítems, con sus respectivas descripciones, códigos UNSPSC, unidades de medida, cantidades requeridas y valores cotizados por dos distribuidores identificados en la matriz: Cooperativa COOPINC y Bekimet Distribuciones S.A.S.

La información recopilada permite disponer de referencias económicas para los bienes incluidos en el estudio y constituye un insumo para examinar los precios de mercado considerados en la estructuración del presupuesto. No obstante, la existencia de dos cotizaciones en la matriz no permite concluir, por sí sola, que estos sean los únicos proveedores disponibles ni que representen la totalidad de la oferta existente. Por esta razón, sus valores se consideran referencias comerciales para el análisis, sujetas a la verificación de su correspondencia con las especificaciones técnicas, las cantidades y las condiciones de suministro requeridas.

3.2. Metodología de comparación de precios

De acuerdo con la estructura de la matriz de estudio de precios, para cada ítem se registraron los valores unitarios reportados por los dos distribuidores y se calculó un valor unitario promedio mediante la suma de ambos valores y su división entre dos. Posteriormente, el valor unitario promedio se multiplicó por la cantidad prevista para obtener el valor total estimado de cada bien.

Esta metodología permite construir una referencia de precio por ítem a partir de los valores comerciales recopilados. Su aplicación presupone que los precios comparados correspondan a bienes equivalentes en sus características, especificaciones, presentación y unidad de medida. En consecuencia, las diferencias que puedan existir entre las ofertas deben examinarse atendiendo a las condiciones concretas de cada producto.

La comparación también debe considerar que el valor de un bien no depende exclusivamente de su precio unitario, sino que puede estar relacionado con su disponibilidad, las condiciones de garantía, los costos de transporte y entrega, los impuestos aplicables y demás condiciones comerciales que incidan en el suministro. Estos factores deberán verificarse según la información disponible para cada cotización y las condiciones definidas para el proceso contractual.

3.3. Resultado económico del estudio de precios

La matriz de estudio de precios registra un valor total de CIENTO DOCE MILLONES SEISCIENTOS SEIS MIL CIENTO CUARENTA Y DOS PESOS ($112.606.142 COP), calculado a partir de los valores unitarios promedio y las cantidades previstas para los bienes incluidos. Por su parte, el valor asignado al rubro presupuestal del proyecto corresponde a CIENTO DOCE MILLONES SEISCIENTOS SIETE MIL DOSCIENTOS VEINTIDÓS PESOS ($112.607.222 COP).

3.4. Consideraciones sobre la disponibilidad y las condiciones de suministro

Además de los valores económicos, la evaluación de la oferta debe considerar la capacidad de los proveedores para suministrar integralmente los bienes requeridos, respetar las especificaciones técnicas establecidas y cumplir las condiciones de entrega definidas por la entidad contratante.

En atención a la diversidad de los elementos incluidos, resulta pertinente verificar la disponibilidad de los productos, la correspondencia entre lo cotizado y

lo solicitado, las garantías aplicables a los equipos tecnológicos y demás bienes que las requieran, así como las condiciones logísticas para la entrega en el territorio ancestral de López Adentro.

Estas verificaciones permiten complementar la comparación económica con elementos relevantes para la ejecución contractual y reducir el riesgo de diferencias entre los bienes cotizados, los bienes contratados y los efectivamente suministrados.

En conclusión, el estudio de precios constituye una fuente de referencia para la estimación económica del proceso. Su utilización deberá acompañarse de la revisión de las especificaciones, la consistencia de los cálculos y las condiciones comerciales de las ofertas, de manera que el presupuesto y los documentos precontractuales respondan a la necesidad identificada en el proyecto.

4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

4.1. Identificación de la necesidad y demanda institucional

La demanda que origina el presente proceso de contratación se encuentra determinada por las necesidades de dotación de los espacios educativos y de apoyo al desarrollo de los procesos de formación en el territorio ancestral de López Adentro, en el marco del proyecto Fortalecimiento de la Educación Propia en el desarrollo del SEIP en las comunidades del territorio de López Adentro.

Para atender esta necesidad, se requiere adquirir y suministrar equipos tecnológicos, materiales de papelería y oficina, elementos pedagógicos y

didácticos, elementos de seguridad y emergencia, productos de aseo y demás bienes contemplados en la relación de necesidades del proyecto. Estos elementos están destinados a apoyar las actividades de formación y a proporcionar los recursos materiales requeridos para el desarrollo de los procesos educativos en el territorio.

La demanda institucional se encuentra delimitada por los bienes, las cantidades y las especificaciones establecidas en la matriz de necesidades y en los documentos de estructuración del proceso. Por tanto, la adquisición debe responder a los requerimientos identificados y a las actividades previstas en el proyecto, evitando la inclusión de bienes que no guarden correspondencia con su finalidad.

La definición de esta demanda también debe considerar las condiciones de entrega y distribución de los bienes, la disponibilidad de los productos y los requerimientos técnicos aplicables, de manera que el suministro permita atender efectivamente las necesidades identificadas.

4.2. Antecedentes y referencias para el análisis de la demanda

Para establecer el comportamiento de la demanda y contar con elementos de comparación, resulta pertinente revisar los antecedentes contractuales de la entidad relacionados con la adquisición de bienes destinados a procesos educativos, dotación institucional y apoyo a las actividades de formación.

Esta revisión debe concentrarse en procesos que presenten similitudes en cuanto a la naturaleza de los bienes, las condiciones de suministro, las cantidades requeridas y el contexto de ejecución. Cuando existan antecedentes comparables, su información podrá utilizarse como referencia para examinar las condiciones de contratación y las características de la demanda institucional.

No obstante, los antecedentes de adquisición de materiales de ferretería o de mejoramiento de vivienda no deben trasladarse automáticamente al presente análisis, dado que corresponden a necesidades y grupos de bienes diferentes. Estos documentos pueden servir como referencia metodológica para la estructuración de estudios previos, pero solo serán pertinentes como antecedentes económicos cuando exista una relación demostrable con los bienes o las condiciones del proceso actual.

En consecuencia, la identificación de antecedentes deberá sustentarse en documentos verificables, tales como estudios previos, procesos publicados, contratos celebrados o matrices de adquisición de vigencias anteriores, según la información que se encuentre disponible.

4.3. Relación entre la demanda y el presupuesto asignado

La necesidad de adquisición se encuentra asociada al rubro presupuestal del proyecto destinado a la compra de equipos y materiales para dotación de oficina, indumentaria, papelería y materiales didácticos y lúdicos, entre otros bienes relacionados.

Para la estructuración del proceso, el valor asignado a este rubro corresponde a CIENTO DOCE MILLONES SEISCIENTOS SIETE MIL DOSCIENTOS VEINTIDÓS PESOS ($112.607.222 COP). Este valor constituye el referente presupuestal para determinar la cuantía del proceso, de acuerdo con la asignación aprobada para atender la necesidad identificada.

De manera independiente, el estudio de precios aporta información para estimar los costos de los bienes incluidos en la matriz de necesidades. Ambos instrumentos cumplen funciones distintas y complementarias: el rubro presupuestal determina los recursos asignados a la adquisición, mientras que el estudio de precios proporciona referencias económicas para analizar los costos estimados de los productos requeridos.

La estructuración definitiva deberá mantener la correspondencia entre la necesidad institucional, los bienes y cantidades solicitados, las especificaciones técnicas, el presupuesto disponible y los documentos que respaldan el proceso contractual.

5. Análisis de las condiciones económicas del mercado.

5.1. Comportamiento de la inflación

La inflación constituye una variable relevante para el análisis de las condiciones económicas del mercado, debido a que permite observar la evolución general de los precios de los bienes y servicios en la economía colombiana. Para el presente estudio se toma como referencia el Índice de Precios al Consumidor

(IPC), publicado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

De acuerdo con la información oficial correspondiente a septiembre de 2026, el IPC registró una variación mensual del 0,37 %, una variación acumulada del 5,74 % durante el año y una variación anual del 6,29 %. Estas cifras permiten contextualizar el comportamiento general de los precios durante el periodo de análisis.

Para efectos del presente proceso, este indicador se considera un referente macroeconómico y no un mecanismo directo para actualizar o determinar los precios de los bienes requeridos. La variación efectiva de los precios de equipos tecnológicos, materiales de papelería y oficina, elementos pedagógicos y didácticos, productos de aseo y demás bienes incluidos deberá analizarse a partir de las cotizaciones recopiladas y de las características particulares de cada producto.

5.2. Comportamiento de la actividad comercial

La evolución de la actividad comercial permite conocer el comportamiento general de las ventas y aproximarse a las condiciones en las que operan los establecimientos dedicados a la distribución de mercancías.

Según la Encuesta Mensual de Comercio del DANE, en agosto de 2026 las ventas reales del comercio minorista aumentaron un 7,3 % frente al mismo mes de 2025. Al excluir el comercio de combustibles, la variación fue del 9,0 %. Este resultado constituye una referencia sobre la evolución agregada del comercio

minorista en Colombia. Sin embargo, dado que el indicador comprende diversas actividades y grupos de productos, no permite establecer de manera aislada el comportamiento de las ventas de los bienes específicos incluidos en el presente proceso.

Por consiguiente, la información se incorpora como contexto para la caracterización económica del sector, mientras que la evaluación de la oferta y de los precios se fundamenta en los registros comerciales recopilados para los productos requeridos.

5.3. Comportamiento de la actividad económica nacional

Como referencia adicional, el DANE reportó que el Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia creció un 3,5 % en el segundo trimestre de 2026 frente al mismo periodo de 2025, de acuerdo con la serie original y con carácter preliminar.

Dentro de las actividades que contribuyeron a la dinámica del valor agregado, el agregado que comprende el comercio al por mayor y al por menor, la reparación de vehículos automotores y motocicletas, el transporte y almacenamiento, y el alojamiento y los servicios de comida registró un crecimiento del 2,2 %.

Estos resultados ofrecen un marco general para comprender la evolución de la economía y de algunas actividades relacionadas con la comercialización y distribución de bienes. No obstante, por tratarse de agregados económicos amplios, no permiten inferir directamente la disponibilidad de los productos

requeridos, la competencia entre proveedores ni los precios aplicables al proceso contractual.

En consecuencia, su utilidad dentro del estudio consiste en complementar la caracterización del entorno económico nacional, sin sustituir la evaluación específica de las cotizaciones ni la verificación de las condiciones de suministro.

5.4. Factores económicos que pueden incidir en los precios de los bienes

Teniendo en cuenta la diversidad de los productos incluidos en el objeto contractual, la formación de los precios puede estar relacionada con diferentes factores, cuya importancia depende de las características de cada bien y de las condiciones comerciales de los proveedores.

Entre los aspectos que deben considerarse se encuentran**:**

- Costos de adquisición y distribución: pueden incidir en el precio final de los bienes, de acuerdo con la estructura de costos de cada proveedor.
- Disponibilidad comercial: la existencia de inventario y la posibilidad de obtener las cantidades requeridas pueden afectar las condiciones de suministro.
- Especificaciones técnicas y calidad: las diferencias de marca, referencia, capacidad, materiales, presentación y demás características pueden generar diferencias de precio entre productos que cumplen funciones similares.

- Transporte y entrega: la ubicación del proveedor, el lugar de entrega y las condiciones logísticas pactadas pueden influir en el costo total del suministro.
- Garantías y condiciones comerciales: cuando sean aplicables, deben examinarse para determinar si las ofertas presentan condiciones equivalentes.
- Variaciones generales de precios: los indicadores de inflación constituyen un referente del entorno económico, pero su incidencia sobre cada producto debe evaluarse de acuerdo con la información comercial disponible.

Estos factores se incorporan como elementos de análisis del mercado y no como afirmaciones de que todos hayan producido necesariamente un incremento en los precios de los bienes objeto del proceso. Su incidencia concreta deberá establecerse a partir de las cotizaciones, las especificaciones técnicas y las condiciones comerciales verificables.

6. Indicadores de capacidad financiera y organizacional

De conformidad con el artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015, el análisis de la capacidad financiera comprende el índice de liquidez, el índice de endeudamiento y la razón de cobertura de intereses. Por su parte, la capacidad organizacional se examina mediante los indicadores de rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo.

La determinación de los requisitos habilitantes debe guardar correspondencia con el objeto, el valor, la naturaleza, la forma de pago y los riesgos del proceso contractual. En consecuencia, los indicadores se analizarán como instrumentos para establecer condiciones mínimas de capacidad de los posibles oferentes, sin convertirlos en exigencias automáticas o desproporcionadas frente a las obligaciones que asumiría el contratista.

Para el presente proceso, cuyo presupuesto oficial corresponde a CIENTO DOCE MILLONES SEISCIENTOS SIETE MIL DOSCIENTOS VEINTIDÓS PESOS ($112.607.222 COP), el análisis considera que el contratista deberá disponer de capacidad económica suficiente para adquirir, organizar, transportar y entregar los bienes requeridos, de acuerdo con las condiciones contractuales que se establezcan.

La matriz de cotizaciones comerciales, integrada por 91 ítems y dos fuentes de información, permite examinar los precios de los bienes, pero no proporciona por sí sola información sobre la liquidez, el endeudamiento o la rentabilidad de los proveedores. Por ello, no se atribuyen a dichas cotizaciones resultados financieros que no contienen. La selección de los umbrales se sustenta en la evaluación de las necesidades y riesgos del suministro, y deberá ser coherente con la información financiera verificable que corresponda utilizar en el procedimiento de selección.

6.1.1. Índice de liquidez

Mide la capacidad del proponente para atender sus obligaciones de corto plazo con sus activos corrientes.

Fórmula: $liquidez = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$

Umbral propuesto: ≥ 1,0.

Se propone que el índice sea igual o superior a 1,0, de manera que el proponente disponga, en términos contables, de al menos un peso en activos corrientes por cada peso de obligaciones corrientes. Este criterio busca reducir el riesgo de dificultades financieras durante la adquisición y entrega de los bienes.

6.1.2. Nivel de endeudamiento.

El nivel de endeudamiento permite establecer la proporción de los activos del proponente que se encuentra financiada mediante obligaciones con terceros. Fórmula: Nivel de endeudamiento = Pasivo total / Activo total.

Umbral propuesto: igual o inferior a 0,70 (70 %). Este indicador permite examinar la estructura de financiación del posible contratista y el grado en que sus activos se encuentran comprometidos con obligaciones frente a terceros. El umbral propuesto busca establecer un límite de endeudamiento, sin perjuicio de la necesidad de contrastarlo con la información financiera disponible de los posibles oferentes y de verificar que no restrinja injustificadame la participación.

6.3. Indicadores de capacidad organizacional

6.3.1. Rentabilidad sobre el patrimonio

Fórmula: Utilidad operacional / Patrimonio. Este indicador permite examinar la relación entre la utilidad operacional y los recursos propios del proponente. El umbral se establece de manera coherente con el propósito de evaluar la capacidad organizacional, considerando la información financiera verificable y evitando exigir un porcentaje elevado de rentabilidad sin una justificación objetiva relacionada con el proceso.

6.3.2. Rentabilidad sobre activos

Fórmula: Utilidad operacional / Activo total. Este indicador permite examinar la eficiencia con la que el proponente utiliza sus activos para generar utilidad operacional. El umbral deberá definirse en concordancia con el análisis de la capacidad organizacional y las condiciones del mercado, sin asumir que un porcentaje determinado representa necesariamente el comportamiento de los proveedores de los bienes objeto del proceso.

Para ambos indicadores, la entidad deberá establecer el umbral concreto que utilizará como requisito habilitante antes de publicar el proceso, con fundamento en información financiera pertinente y en una justificación que permita explicar su necesidad y proporcionalidad**.**

6.4. Indicadores adicionales: capital de trabajo y patrimonio

El capital de trabajo se calcula mediante la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente. El patrimonio corresponde a la diferencia entre el activo total y el pasivo total.

Estos valores absolutos pueden complementar el análisis de capacidad financiera cuando las características del contrato lo justifiquen. En este proceso, su pertinencia debe evaluarse a partir de las necesidades de financiación previas a la entrega, las condiciones de pago, el plazo de ejecución y las obligaciones que asumirá el contratista.

No se establece automáticamente que el capital de trabajo ni el patrimonio deban ser iguales al 100 % del presupuesto oficial. Una exigencia de esa magnitud requiere una justificación específica que demuestre su necesidad y proporcionalidad. Si no existe soporte suficiente para fijar un umbral adicional, la entidad deberá abstenerse de imponerlo como requisito habilitante sin la debida motivación.

6.5. Relación de los indicadores con los riesgos del proceso

Los indicadores financieros y organizacionales contribuyen a examinar la capacidad económica de los posibles oferentes, pero no garantizan por sí solos la entrega oportuna ni la conformidad de los bienes. El índice de liquidez se relaciona con la capacidad de atender obligaciones de corto plazo; el endeudamiento permite examinar la estructura de financiación; la cobertura de intereses evalúa la capacidad operacional para atender gastos financieros; y los indicadores de rentabilidad permiten analizar el desempeño de los recursos del proponente.

La aplicación de estos instrumentos deberá complementarse con especificaciones técnicas verificables, condiciones claras de entrega, obligaciones contractuales precisas, garantías aplicables y mecanismos de supervisión. La selección definitiva de los requisitos deberá quedar reflejada de forma uniforme en el estudio del sector, los estudios previos y los documentos del proceso.

6.6. Conclusión del análisis financiero

En consecuencia, el análisis económico no pretende establecer los precios de los productos a partir de los indicadores macroeconómicos, sino complementar la información comercial recopilada y proporcionar elementos de contexto para comprender las condiciones generales del mercado en el que se desarrollará la adquisición.Análisis de los índices propuestos.

Indicador	Fórmula	Índice propuesto
Liquidez	Activo corriente / Pasivo corriente	≥ 1,00
Endeudamiento	Pasivo total / Activo total	≤ 0,70
Cobertura de intereses	Utilidad operacional / Gastos de intereses	≥ 0,67
Capital de trabajo	Activo corriente – Pasivo corriente	≥ 100 % del contrato
Patrimonio	Activo total – Pasivo total	≥ 100 % del contrato

Indicador	Fórmula	Índice propuesto
Rentabilidad sobre patrimonio	Utilidad operacional / Patrimonio	≥ 0,167
Rentabilidad sobre activos	Utilidad operacional / Activo total	≥ 0,068

7. Relación entre los indicadores y los riesgos del proceso

Los indicadores de capacidad financiera y organizacional constituyen herramientas para valorar si los posibles oferentes cuentan con condiciones económicas compatibles con las obligaciones que asumirían. Para este proceso, su análisis debe considerar el presupuesto oficial de $112.607.222 COP, la naturaleza del suministro, los plazos de entrega, las condiciones de pago y los riesgos de incumplimiento.

La selección de los indicadores y sus umbrales debe estar sustentada en el análisis del sector y en información financiera pertinente, evitando la aplicación mecánica de fórmulas o la imposición de exigencias que restrinjan injustificadamente la participación.

Indicador	Riesgo que contribuye a evaluar	Consideración para el proceso
Índice de liquidez	Dificultades para atender obligaciones de corto plazo durante el suministro.	Permite valorar la relación entre los activos y pasivos corrientes del proponente.
Nivel de endeudamiento	Exposición financiera derivada de obligaciones con terceros.	Permite examinar qué proporción de los activos se encuentra financiada con pasivos.
Cobertura de intereses	Dificultades para atender gastos financieros.	Permite valorar la capacidad de la operación para cubrir los gastos por intereses.
Capital de trabajo	Insuficiencia de recursos corrientes para adquirir y entregar los bienes antes del pago.	Debe relacionarse con la forma de pago y las necesidades de financiación del suministro.
Rentabilidad sobre el patrimonio	Baja generación de utilidad operacional frente a los recursos propios.	Permite evaluar el desempeño operacional respecto del patrimonio.
Rentabilidad	Baja generación de utilidad	Permite evaluar el

sobre activos	operacional en relación con los activos.	aprovechamiento de los recursos económicos del proponente.
Patrimonio	Respaldo patrimonial insuficiente frente a las obligaciones contractuales.	Puede considerarse como indicador adicional si existe justificación técnica y proporcionalidad.

Los indicadores financieros no eliminan por sí solos los riesgos de incumplimiento ni garantizan la entrega oportuna y conforme de los bienes. Por ello, su aplicación debe complementarse con la definición de especificaciones técnicas verificables, obligaciones contractuales claras, condiciones de entrega, garantías aplicables y mecanismos de supervisión.

La selección definitiva de los indicadores y sus umbrales deberá estar sustentada en información financiera pertinente y en el análisis de las condiciones del mercado. Las cotizaciones comerciales utilizadas para estimar el valor de los bienes no permiten, por sí solas, establecer los niveles representativos de liquidez, endeudamiento, rentabilidad, capital de trabajo o patrimonio de los posibles oferentes.

En consecuencia, la matriz de riesgos del proceso deberá guardar correspondencia con las condiciones efectivas del suministro, sin atribuir a los indicadores financieros un alcance mayor al que tienen como instrumentos de evaluación de la capacidad de los proponentes.

8. Conclusiones del estudio del sector.

El análisis realizado permite establecer que el objeto contractual se relaciona con diferentes segmentos del comercio y la distribución de bienes, debido a que comprende equipos tecnológicos, materiales de papelería y oficina, elementos pedagógicos y didácticos, elementos de seguridad y emergencia, productos de aseo y otros bienes requeridos para el desarrollo del proyecto Fortalecimiento de la Educación Propia en el desarrollo del SEIP en las comunidades del territorio de López Adentro.

La diversidad de los bienes exige que la estructuración contractual considere las características particulares de cada producto, su disponibilidad comercial, las condiciones de suministro, las especificaciones técnicas y los aspectos logísticos relacionados con su entrega en el territorio ancestral de López Adentro.

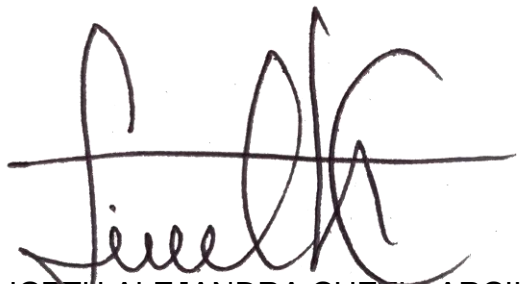
El estudio de precios elaborado a partir de las cotizaciones recopiladas comprende 91 ítems y arroja un valor total estimado de $112.606.142 COP. Por su parte, el presupuesto asignado al rubro 6.1.1.1 corresponde a $112.607.222 COP. El primer valor representa el resultado del ejercicio de estimación de precios, mientras que el segundo corresponde al presupuesto asignado a la necesidad contractual. En consecuencia, ambos deben conservarse diferenciados según su finalidad dentro de la documentación del proceso.

El análisis de las condiciones económicas del mercado aporta elementos de contexto para comprender el comportamiento de los precios y de la actividad comercial. Sin embargo, las referencias generales de carácter económico no sustituyen la verificación de las cotizaciones ni la comprobación de que los precios considerados correspondan a bienes con características, cantidades, presentaciones y condiciones de suministro comparables.

En relación con la capacidad financiera y organizacional, los indicadores examinados constituyen herramientas para valorar la solvencia y el respaldo económico de los posibles oferentes. No obstante, la adopción definitiva de sus umbrales requiere una justificación basada en información financiera pertinente, las condiciones de pago, los plazos de entrega y los riesgos asociados al contrato. Los requisitos adicionales, en particular los relativos al capital de trabajo y al patrimonio, deberán sustentarse en razones objetivas de necesidad y proporcionalidad.

Finalmente, el análisis identifica situaciones potenciales relacionadas con la variación de precios, la disponibilidad de los productos, el cumplimiento de las especificaciones técnicas y la oportunidad de las entregas. La gestión de estos riesgos deberá desarrollarse mediante una adecuada estructuración de los documentos contractuales, la definición de obligaciones verificables, el seguimiento a la ejecución y la aplicación de los mecanismos de control y supervisión correspondientes.

Las conclusiones de este estudio deberán utilizarse como fundamento para la estructuración del proceso de selección, la determinación de las condiciones habilitantes y la definición de las obligaciones contractuales, en concordancia con el objeto, el presupuesto disponible y las necesidades del proyecto.



LICETH ALEJANDRA CUETIA ARCILA
Encargado de Area de Contratos
Resguardo Indigena Paez de Corinto- Lopez Adentro

Referencias bibliográficas

Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente. (s. f.). Colombia Compra Eficiente. *https://www.colombiacompra.gov.co/*

Colombia, Presidencia de la República. (2015, 26 de mayo). Decreto 1082 de 2015, por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional. *Decreto 1082 de 2015 – Relatoria ANCP-CCE*

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2022). Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas: Revisión 4 adaptada para Colombia (CIIU Rev. 4 A. C.), actualización 2022. DANE.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (s. f.-a). Encuesta mensual de comercio (EMC): Información técnica. DANE - Encuesta Mensual de Comercio (EMC)

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (s. f.-b). Índice de precios al consumidor (IPC): Información técnica. DANE - IPC información técnica

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (s. f.-c). Producto interno bruto (PIB): Información técnica. *DANE - Producto Interno Bruto (PIB) Información técnica*