ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO, COMERCIAL, FINANCIERO Y DE ABASTECIMIENTO

LICITACIÓN PÚBLICA No. LP-AMSC-003-2026

INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE – PAVIMENTO RÍGIDO, BARRIO VILLA CATA

Entidad: Asociación de Municipios Sostenibles de Colombia – ASOMUCOL · NIT 900.918.272-2. Municipio beneficiario: Los Córdobas, Córdoba. Modalidad: licitación pública. Tipo contractual: obra a precios unitarios.

FICHA DE INDICADORES DEL MERCADO Y DEL PROCESO

OBJETO	MEJORAMIENTO DE LA RED VIAL MEDIANTE CONSTRUCCIÓN DE PAVIMENTO RÍGIDO EN VILLA CATA
PRESUPUESTO EXCLUSIVO DE OBRA	$5.644.508.255
COSTOS DE INTERVENTORÍA	EXCLUIDOS DE ESTA LICITACIÓN
PLAZO CONTRACTUAL DE OBRA	15 MESES
ANTICIPO PARA EJECUCIÓN	20 % = $1.128.901.651
NÚMERO DE CAPÍTULOS ECONÓMICOS	8 GRUPOS INCLUYENDO GESTIÓN DE OBRA Y PMT
CAPÍTULO DE MAYOR PESO	PAVIMENTO RÍGIDO: 53,33 %
CONCENTRACIÓN TRES CAPÍTULOS PRINCIPALES	92,30 %
FUENTES	PRESUPUESTO VILLA CATA; DANE 2026; ANCP-CCE; REFERENTE SECOP EN CÓRDOBA

Nota metodológica: Las participaciones se calcularon sobre el presupuesto suministrado; no son precios de mercado independientes ni cantidades ejecutadas.

1. NATURALEZA, FINALIDAD Y DIFERENCIACIÓN FRENTE A LOS ESTUDIOS PREVIOS

El análisis del sector examina el mercado que puede atender la demanda pública de ejecución de pavimento rígido y obras complementarias: qué agentes concurren, cómo se forma el precio, cuáles son las restricciones de suministro, qué riesgos comerciales son previsibles y cómo esa realidad económica debe reflejarse en las reglas de participación. Su enfoque es económico y competitivo; por tanto, no sustituye la exposición de la necesidad pública, el detalle de ingeniería de los diseños ni las obligaciones técnicas que desarrollan los estudios previos y el Anexo Técnico.

La contratación tiene por objeto el MEJORAMIENTO DE LA RED VIAL MEDIANTE LA CONSTRUCCIÓN DE PAVIMENTO RÍGIDO EN EL BARRIO VILLA CATA, MUNICIPIO DE LOS CÓRDOBAS, DEPARTAMENTO DE CÓRDOBA. El mercado relevante se define por la capacidad de ejecutar infraestructura vial urbana en concreto hidráulico y por la disponibilidad

de sus cadenas de producción, transporte, laboratorio y personal especializado. El análisis considera la participación de empresas individuales y proponentes plurales y evita la presunción de que únicamente los proveedores asentados en una localidad pueden cumplir el objeto.

La metodología utilizada integra cuatro clases de evidencia: a) presupuesto oficial por capítulos y memorias del proyecto; b) estadísticas sectoriales del DANE publicadas durante 2026; c) documentos y lineamientos de Colombia Compra Eficiente, en especial la Guía de Elaboración de Estudios del Sector actualizada en 2025 y los documentos tipo de transporte versión 4; y d) un proceso de pavimentación urbana publicado en Córdoba durante octubre de 2026, empleado únicamente como referencia de contratación, no como avalúo unitario.

2. ALCANCE DE INVESTIGACIÓN Y TRAZABILIDAD DE FUENTES

CUADRO 1. Matriz de trazabilidad metodológica

FUENTE	QUÉ EXPLICA	ALCANCE
Presupuesto Villa Cata	Capítulos, ponderaciones, anticipo, horizonte	Fuente interna; cifras objeto de licitación
Memorias y diseños Villa Cata	Componentes que demandan cadenas productivas	Caracterización técnica, sin sustituir APU
DANE – ICOCIV, agosto 2026	Tendencia reciente de costos de obras civiles	Indicador agregado, no tarifa por ítem
DANE – IEAC, II trimestre 2026	Ciclo económico de la construcción	Contexto nacional de demanda
ANCP-CCE – Guía 2025	Dimensiones legales, comerciales, financieras y de riesgo	Orientación metodológica
CCE – Documento Tipo v4	Reglas uniformes y parámetros obligatorios	Marco de selección
Cereté, LP-009-2026	Ejemplo local de contratación de pavimento rígido	Referencia de proceso; no comparable de APU

Nota metodológica: Las fuentes externas y sus URL figuran al final. No se extrapolan valores de contratos de diferente alcance para justificar precios unitarios sin homologación técnica.

3. DELIMITACIÓN ECONÓMICA DEL MERCADO RELEVANTE

El objeto corresponde a la industria de construcción de obras civiles, particularmente infraestructura de transporte urbano. La demanda principal recae sobre empresas capaces de programar excavaciones, preparación de capas granulares, concreto hidráulico, obras de drenaje y elementos de seguridad vial. El constructor puede integrar recursos propios y terceros, siempre que conserve responsabilidad integral por calidad, tiempo, seguridad industrial y obligaciones contractuales.

Desde la oferta, se distinguen tres mercados complementarios. El primero es el de contratistas de obra vial, que asume integración técnica y financiera. El segundo comprende fabricantes y distribuidores de materiales: concreto, cemento, agregados, acero, señalización y elementos metalmecánicos. El tercero incluye servicios especializados de logística, transporte, laboratorios, topografía, equipos y manejo de tránsito. Esta clasificación ayuda a evaluar riesgos de disponibilidad sin cerrar indebidamente la competencia.

CUADRO 2. Segmentos y agentes del mercado

SEGMENTO	ACTORES TÍPICOS	VARIABLES DE COMPETENCIA
Ejecución de obra	Constructores viales, consorcios y uniones temporales	Experiencia objetiva, equipo, capital de trabajo, programación
Concreto y cemento	Plantas de concreto, comercializadores y fabricantes	Resistencia, tiempo de transporte, capacidad de despacho
Granulares y agregados	Canteras habilitadas, operadores de trituración, transporte	Calidad, ensayos, distancia de acarreo, disponibilidad
Acero y metalmecánica	Distribuidores, talleres, fabricantes	Certificados, precio por kg, suministro oportuno
Movilidad y señalización	Operadores de PMT y proveedores señalización	Inventario, instalación, mantenimiento, seguridad
Servicios complementarios	Laboratorios, topógrafos, transportadores, maquinaria	Capacidad, oportunidad, calidad de los registros

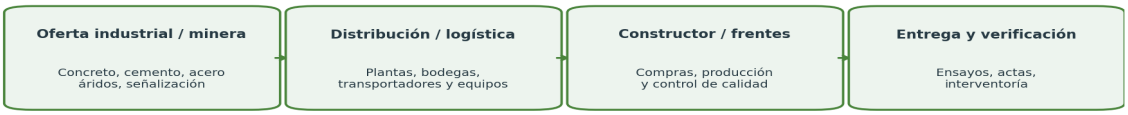

Figura 1. Cadena económica de abastecimiento. Elaboración propia a partir del alcance presupuestal de Villa Cata.

4. ENTORNO MACROECONÓMICO: DEMANDA AGREGADA Y CICLO DE OBRAS CIVILES

El contexto del sector no puede derivarse del comportamiento de la edificación residencial. Conforme al DANE, en el segundo trimestre de 2026 el PIB nacional registró un crecimiento interanual de 3,5 %, el valor agregado de la construcción creció 2,2 %, y dentro de este último

las obras civiles registraron una variación de 17,1 %. En contraste, las edificaciones disminuyeron 3,2 % y las actividades especializadas 2,2 %. Los datos muestran que la obra civil exhibió una dinámica distinta a la edificación, relevante para interpretar demanda de contratistas, servicios y equipos.

El incremento de la actividad de obras civiles no permite afirmar, por sí solo, escasez regional de materiales o aumento de los precios de un suministro. Sí justifica planear con anticipación capacidad productiva, turnos de planta, flotas de transporte y disponibilidad de cuadrillas, y distinguir entre la presión agregada de demanda y la situación efectiva de cada proveedor. La capacidad de un proponente para subcontratar componentes lícitos amplía las alternativas de oferta del mercado.

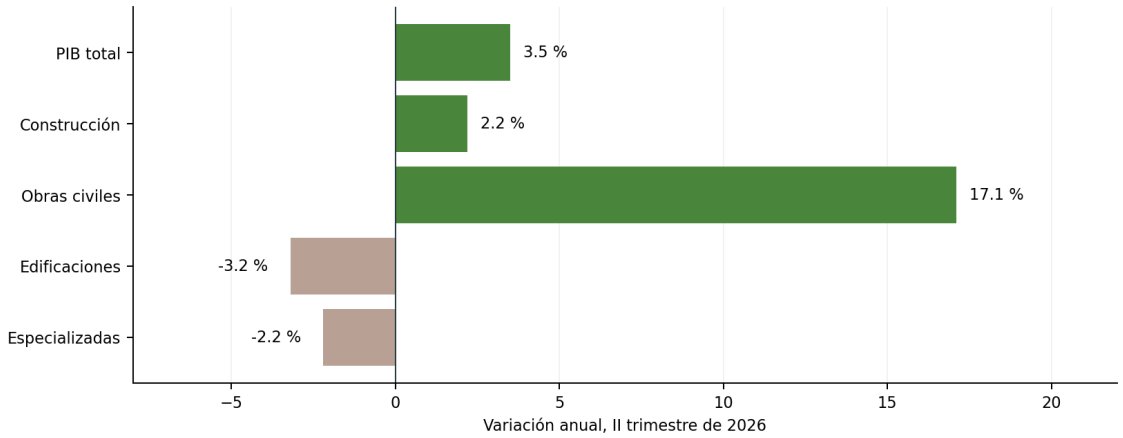

Figura 2. Variaciones interanuales reportadas por DANE, segundo trimestre de 2026. Fuente: IEAC, publicación del 9 de septiembre de 2026.

CUADRO 3. Indicadores oficiales de coyuntura

INDICADOR	RESULTADO	INTERPRETACIÓN COMERCIAL
PIB total, II trimestre 2026	+3,5 % anual	Marco de actividad económica general
Construcción, II trimestre 2026	+2,2 % anual	Resultado agregado de construcción
Obras civiles, II trimestre 2026	+17,1 % anual	Señal de expansión de demanda sectorial
Edificaciones, II trimestre 2026	−3,2 % anual	No representa directamente infraestructura vial
ICOCIV nacional, agosto 2026	+0,03 % mensual	Variación agregada de canasta de obra civil
ICOCIV carreteras / calles, agosto 2026	+0,73 % mensual	Subagrupación más cercana al objeto

Nota metodológica: Las variaciones del ICOCIV son mensuales, no acumuladas ni anuales; las del PIB son interanuales. No se deben sumar entre sí ni utilizar indistintamente.

5. COMPORTAMIENTO DE COSTOS E ÍNDICE DE OBRAS CIVILES

El Índice de Costos de la Construcción de Obras Civiles (ICOCIV) del DANE mide la variación de una canasta representativa de materiales, mano de obra, equipos, maquinaria, transporte y otros factores. Para agosto de 2026, el DANE comunicó una variación mensual nacional de 0,03 %. El grupo que reúne carreteras, calles y obras afines registró 0,73 % mensual, comportamiento más cercano al tipo de intervención de Villa Cata. La diferencia de 0,70 puntos porcentuales entre ambos resultados ilustra la importancia de utilizar indicadores por tipología de obra en lugar de trasladar mecánicamente un promedio general.

La variación del índice constituye una señal de seguimiento de costos, no una prueba de que los precios de cada material en Montería o Los Córdobas se hayan modificado en idéntica proporción. Para sustentar una variación de precio unitario se requieren especificaciones, volúmenes, condiciones de entrega, rendimientos, distancias y fecha de cotización. La diferenciación es esencial en un contrato por precios unitarios con varios frentes y horizonte de ejecución de quince meses.

CUADRO 4. Matriz de variables económicas por insumo

INSUMO / SERVICIO	VARIABLE DE PRECIO	RIESGO COMERCIAL	FUENTE DE SEGUIMIENTO
Concreto hidráulico MR-40	Dosificación, resistencia, volumen, ubicación	Programación de planta; disponibilidad y tiempos	APU, certificados, programación, ICOCIV
Acero de refuerzo	Precio por kilogramo, figuración, desperdicios	Fluctuación de mercado y entregas parciales	APU y cotización comparable por grado
Base y subbase granular	Granulometría, fuente, acarreo y compactación	Lluvia, restricciones de extracción/transporte	APU, canteras, pruebas de calidad
Combustibles y transporte	Recorrido, tonelaje, ciclos de cargue	Variación de combustible y accesibilidad	APU, tarifas logísticas verificables
Equipos	Rendimiento, disponibilidad, combustible	Tiempo improductivo y mantenimiento	Programación y costos horarios
Mano de obra	Especialización, turnos, seguridad social	Disponibilidad y estacionalidad	APU, prestaciones y costos laborales
Señalización y PMT	Volúmenes, disposición vial,	Reposiciones e interferencias	APU, PMT y oferta comercial

INSUMO / SERVICIO	VARIABLE DE PRECIO	RIESGO COMERCIAL	FUENTE DE SEGUIMIENTO
	materiales		

6. ESTRUCTURA DE DEMANDA PÚBLICA Y CONTRATACIÓN COMPARABLE

La demanda institucional se expresa en contratos de pavimentación, mejoramiento vial, drenajes y obras complementarias. Los procesos pueden diferir de manera sustancial en longitud, volumen de concreto, condiciones geotécnicas, pavimento rural o urbano, redes a intervenir, AIU y duración. Por ello, la comparación pertinente debe hacerse sobre el alcance y los ítems homologados y no únicamente sobre el valor global de adjudicación o presupuesto. La licitación de Villa Cata integra construcción de pavimento rígido, movimiento de tierras, bordillos/andenes, señalización y drenajes.

Como referencia pública reciente se identificó la licitación LP-009-2026 del Municipio de Cereté, Córdoba, para construcción de pavimento rígido en sectores urbanos, con presupuesto reportado de $2.362.310.003 y plazo anunciado de cinco meses. Su presupuesto equivale aproximadamente al 41,85 % del presupuesto de obra de Villa Cata; o, a la inversa, Villa Cata representa 2,39 veces ese valor. La coincidencia de tipología y departamento hace útil el proceso para observar participación y reglas del mercado; sin embargo, la sola cifra global no permite comparar precios por metro cuadrado, metro lineal o metro cúbico sin presupuesto de cantidades y especificaciones homologadas.

CUADRO 5. referente de demanda pública en córdoba

ATRIBUTO	VILLA CATA – ASOMUCOL	CERETÉ – LP-009-2026
Tipo	Licitación pública de pavimento rígido urbano	Licitación pública de pavimento rígido urbano
Presupuesto obra	$5.644.508.255	$2.362.310.003
Plazo	15 meses	5 meses publicados
Relación de presupuestos	2,39 veces Cereté	41,85 % de Villa Cata
Fuente	Presupuesto del proyecto aportado	Publicación de contratación de octubre de 2026
Uso metodológico	Presupuesto propio	Referente contextual, no precio unitario homologado

Nota metodológica: La referencia de Cereté es informativa; se evitan índices de $/metro que no cuenten con cantidades homogéneas y respaldadas.

7. CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA Y PLURALIDAD DE OFERENTES

En la contratación de infraestructura vial pueden concurrir empresas nacionales y regionales, así como consorcios y uniones temporales. La pluralidad potencial aumenta cuando se permite acreditar experiencia válida en contratos públicos y privados en los términos del documento tipo, sin exigir injustificadamente domicilio en Córdoba, propiedad de planta local,

contratos con determinada alcaldía o experiencia obtenida exclusivamente con entidades estatales. La integración de proponentes plurales posibilita reunir capacidades económicas, operativas y técnicas complementarias.

El tamaño presupuestal de Villa Cata requiere equipos de construcción y coordinación comercial sostenida, pero no convierte en requisito de habilitación la tenencia absoluta de todos los activos. La solvencia del oferente debe examinarse con los indicadores de la Matriz 2, la capacidad residual y las reglas específicas del Documento Base de transporte, versión 4, evitando superponer barreras creadas fuera de dicho marco. El estudio describe variables de acceso al mercado sin fijar porcentajes arbitrarios de participación de Mipymes o de capacidad empresarial.

CUADRO 6. Barreras de entrada y mecanismos competitivos

POSIBLE BARRERA	EFECTO SOBRE OFERTA	CRITERIO DE ESTRUCTURACIÓN
Exigir sucursal o domicilio municipal	Reduce universo de participantes	No imponer barreras territoriales ajenas al tipo
Solicitar propiedad de toda la maquinaria	Restringe alternativas de arrendamiento	Verificar suficiencia de ejecución sin requisito artificial
Exigir experiencia idéntica por municipio	Excluye obras técnicamente equivalentes	Matriz 1, actividad vial urbana aplicable
Capital de trabajo sobredimensionado	Limita concurrencia y participación plural	Aplicar matriz y metodología oficiales
Admitir sólo experiencia estatal	Excluye mercado privado idóneo	Seguir reglas del documento tipo
Exigencias documentales no esenciales	Incrementa costos de participación	Subsanabilidad y proporcionalidad legales

8. PRESUPUESTO DE LA OBRA Y CONCENTRACIÓN ECONÓMICA

El valor estimado del contrato de obra asciende a $5.644.508.255. La interventoría constituye una actividad de seguimiento independiente, cuyo costo no integra el formulario de oferta del constructor. Para comprender las fuerzas del mercado se agrupan los ocho componentes económicos del presupuesto, separando los capítulos netamente constructivos de los gastos asignados a gestión de obra y plan de manejo de tránsito. Su lectura permite ordenar la atención comercial y la sensibilidad del presupuesto por capítulos.

CUADRO 7. Estructura presupuestal para análisis de mercado

No.	CAPÍTULO ECONÓMICO	VALOR (COP)	PESO
1	Preliminares y demoliciones	$14.064.894	0,25 %
2	Movimiento de tierras	$1.351.105.722	23,94 %
3	Pavimento rígido	$3.010.391.200	53,33 %
4	Bordillos y andenes	$848.221.220	15,03 %
5	Señalización vial	$151.165.764	2,68 %
6	Box culvert y drenajes	$175.435.090	3,11 %
7	Obras complementarias	$19.411.675	0,34 %
8	Gestión de obra y PMT	$74.712.690	1,32 %
	TOTAL OBRA	$5.644.508.255	100,00 %

Nota metodológica: Los valores reproducen el presupuesto aportado: capítulos constructivos $5.569.795.565; gestión de obra y PMT $74.712.690.

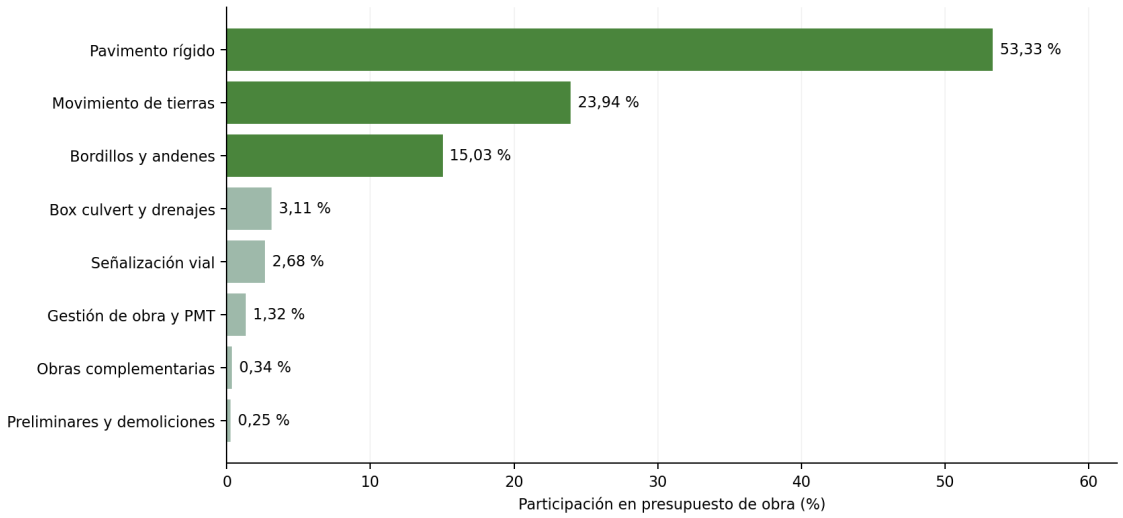

Figura 3. Concentración del presupuesto oficial por capítulos. Elaboración propia sobre presupuesto Villa Cata.

El capítulo de pavimento rígido representa 53,33 % de la obra y tiene una relevancia material para la negociación de concreto, suministro de materiales, equipo de extendido, personal especializado y calidad de juntas. El movimiento de tierras participa con 23,94 %, lo que hace determinantes los costos de acarreo, equipos, agregados y condiciones de ejecución. Bordillos y andenes alcanzan 15,03 %, con incidencia en formaletas, mano de obra, concreto y rendimientos. Estos tres capítulos explican 92,30 % del total; una variación marginal en componentes pequeños tiene menor efecto agregado que una variación equivalente en el capítulo de pavimento.

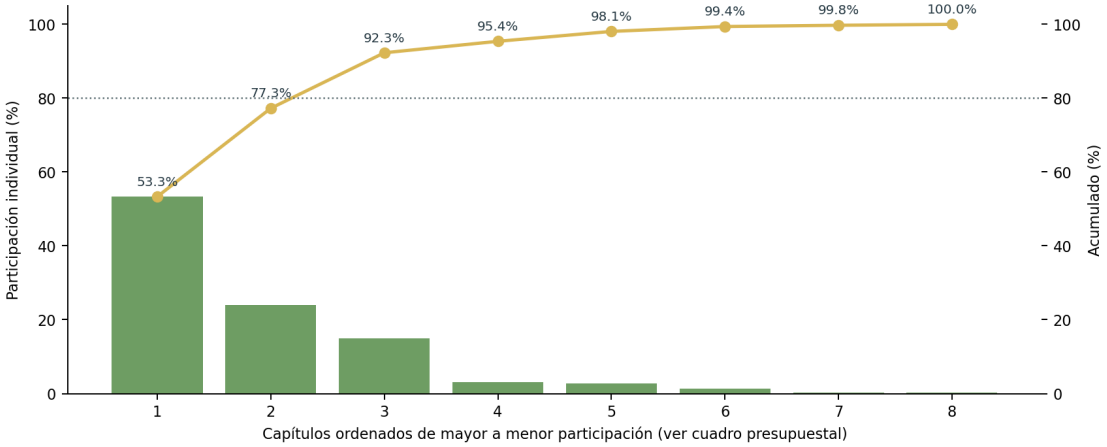

Figura 4. Diagrama de Pareto de capítulos presupuestales; los tres primeros acumulan 92,30 %. Elaboración propia.

9. ÍNDICES DERIVADOS PARA GESTIÓN COMERCIAL Y SENSIBILIDAD

Para lectura interna de mercado se calcularon indicadores de concentración, exposición de capítulo y flujo medio aritmético. Se precisa que estos cálculos no constituyen pronósticos de ejecución, cronogramas de desembolso, precios ofertables ni índices de contratación comparables con otros proyectos. Son métricas derivadas del presupuesto conocido y de supuestos explícitos, útiles para priorizar solicitudes de precios, planificar compras y valorar económicamente contingencias.

CUADRO 8. Tablero de métricas calculadas

INDICADOR	VALOR	CÁLCULO
Participación del pavimento	53,33 %	capítulo / total obra
CR3 presupuestal	92,30 %	tres capítulos / total
Cuota movimiento tierras	23,94 %	movimiento / total
Gasto gestión + PMT	1,32 %	partidas de soporte / total
Valor medio aritmético mensual	$376.300.550	presupuesto / 15 meses
Obra neta del anticipo	$4.515.606.604	80 % del presupuesto

INDICADOR	VALOR	CÁLCULO
Cuatro meses aritméticos del saldo	$1.204.161.761	(80 % × total ÷ 15) × 4
Anticipo de arranque	$1.128.901.651	20 % del presupuesto

Nota metodológica: La cifra de cuatro meses se usa como referencia de necesidad de circulante y no altera la fórmula oficial de capacidad financiera que corresponda al documento tipo.

10. SIMULACIÓN DE SENSIBILIDAD DE COSTOS DE PAVIMENTO RÍGIDO

El documento incorpora una simulación aritmética, explícitamente no predictiva, que aplica choques hipotéticos uniformes de 3 %, 5 % y 8 % al valor presupuestal del capítulo de pavimento rígido, manteniendo constantes los otros rubros. Esta simulación indica la magnitud relativa que tendría una alteración de ese capítulo y sirve para justificar seguimiento de costos y decisiones de aprovisionamiento; no representa una cotización ni reajuste automático del contrato.

CUADRO 9. Choques hipotéticos de costo del capítulo pavimento

ESCENARIO	MONTO ARITMÉTICO (COP)	% DEL TOTAL OBRA
+3 %	$90.311.736	1,60 %
+5 %	$150.519.560	2,67 %
+8 %	$240.831.296	4,27 %

Nota metodológica: Simulación de sensibilidad sobre el capítulo presupuestal completo; no implica que todos sus componentes experimenten variaciones iguales.

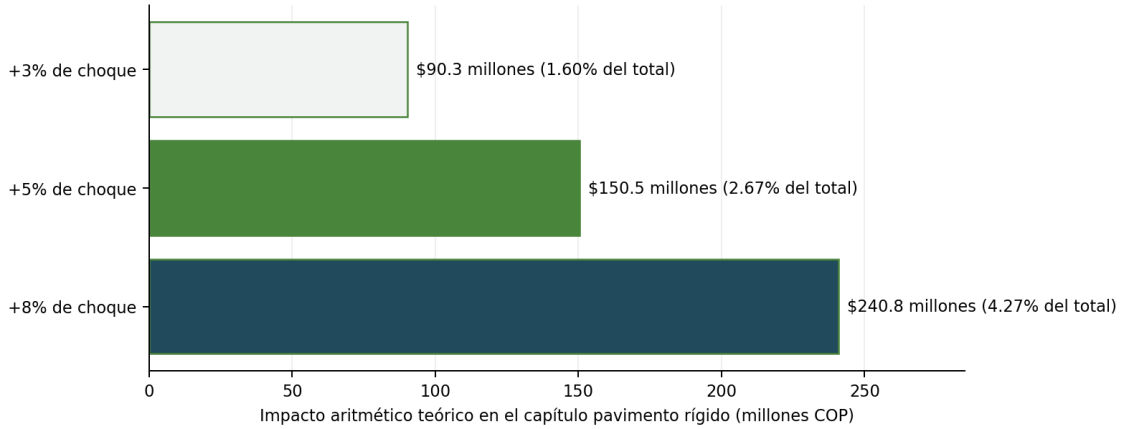

Figura 5. Sensibilidad ilustrativa del capítulo de pavimento rígido. No representa cotizaciones ni valores contractuales adicionales.

Las medidas comerciales coherentes con esta exposición consisten en anticipar planificación de suministros, contrastar condiciones de compra por lote, conservar cotizaciones y certificaciones comparables, y documentar fechas de entrega y rendimiento. La gestión económica no exonera al contratista de los riesgos ordinarios asumidos ni autoriza modificaciones automáticas de precios. Eventuales solicitudes de revisión contractual deben analizarse bajo las condiciones pactadas y los presupuestos legales aplicables.

11. MERCADO DE CEMENTO Y CONCRETO HIDRÁULICO

La contratación de concreto de pavimento exige contemplar especificación de resistencia a flexión MR-40, calidad de agregados, consistencia, temperatura, tiempos de suministro, trazabilidad de lotes y disposición en cada frente. Comercialmente, el valor ofertado puede variar según si la producción se realiza en planta o mediante otro proceso técnico permitido por el diseño, las distancias de transporte, la frecuencia de despacho y las condiciones de acceso. No resulta técnicamente apropiado comparar precios de concreto de diferentes resistencias o con distintas condiciones de entrega.

Los contratos de suministro deben asegurar capacidad de despacho acorde con una secuencia verificable de losas, continuidad y oportunidad del vaciado, planes alternativos ante fallas de transporte, y registros de resultados de laboratorio. La planificación debe evitar pedidos que desconozcan tiempos de fraguado, disponibilidad de equipos, condiciones climáticas o interrupciones del tránsito. Estas variables comerciales pueden pesar tanto como la tarifa de material por metro cúbico.

12. MERCADOS DE SUBBASE, AGREGADOS, ACERO Y ELEMENTOS DE DRENAJE

Los materiales de subbase, afirmado y rellenos dependen de fuente de explotación, calidad granulométrica, desgaste y compactación, costos de extracción, trituración y ciclo de transporte. Una cotización comparable debe señalar origen, unidad de pago, humedad y condiciones de entrega; por ello, las referencias de precios en cantera no deben confundirse con los precios instalados, compactados y recibidos.

El acero de refuerzo presenta una lógica comercial de unidades por kilogramo, calidad certificada, figuración, transporte y desperdicios. Los elementos de drenaje, box culvert y barandas combinan suministro de materiales con montaje, formaletas, transporte y ensayos, de modo que su comparación económica debe reconocer particularidades de instalación y no únicamente pesos nominales de acero u hormigón. La integración de proveedores múltiples favorece continuidad, pero requiere compatibilidad de especificaciones.

13. LOGÍSTICA TERRITORIAL Y ESTRUCTURA DE TRANSPORTE

La ubicación urbana de la intervención demanda coordinar entrega de materiales, retiro de excavación y tránsito de vehículos pesados con ocupación efectiva de calzadas, horarios, seguridad peatonal y acceso a residencias. La localización del proveedor no determina por sí misma su elegibilidad; sí incide en la formación del precio entregado y en la gestión de

tiempos. Para un análisis económico completo deben separarse flete de larga distancia, transferencia a frentes, tiempos de espera, mantenimiento de vías de acceso y seguridad del transporte.

Desde la óptica de mercado, la solución es exigir resultados de entrega y calidad en condiciones iguales para todos los oferentes, sin imponer un radio de proveedor o domicilio específico. La programación de compras por frentes puede reducir movimientos innecesarios, desperdicio y tiempo improductivo. Las obligaciones de gestión del PMT y la señalización temporal deben quedar costeadas en los rubros presupuestales pertinentes y verificadas con evidencia documental de ejecución.

CUADRO 10. Variables de costo logístico

VARIABLE	INCIDENCIA DE MERCADO	CONTROL RECOMENDADO
Distancia real de suministro	Valor de flete y disponibilidad	Soporte de ruta, tiempos, capacidad de transporte
Humedad / lluvias	Menor rendimiento y restricciones de acarreo	Plan de programación y contingencia
Volumen por despacho	Economías de escala y costos de espera	Plan semanal de entregas
Accesos y PMT	Desvíos, ventanas de tránsito, seguridad	Coordinación comunitaria y autorizaciones
Trazabilidad de lote	Riesgo de rechazo y reposición	Certificados, actas y registro de recepción
Almacenamiento	Pérdidas, contaminación de agregados	Control de acopios e inventarios

14. MERCADO DE MANO DE OBRA Y SERVICIOS ESPECIALIZADOS

La contratación requerirá ingenieros civiles, responsables de seguridad y salud en el trabajo, apoyo de topografía, personal de calidad, operarios de maquinaria, oficiales, auxiliares y personal de gestión social y ambiental. La estructura de oferta de estos servicios depende de perfiles técnicos, continuidad de ejecución, cargas prestacionales, costos de desplazamiento y disponibilidad por turnos; no procede comparar tarifas nominales de jornal sin incluir todas las obligaciones laborales y de seguridad social aplicables.

La concurrencia de personal y empresas de servicios especializados se debe manejar mediante criterios de idoneidad y controles contractuales proporcionados. Las vinculaciones locales que puedan favorecer impactos sociales del proyecto no sustituyen los factores de selección definidos por el documento tipo ni justifican restricciones territoriales en la etapa habilitante.

15. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL, GESTIÓN Y SUBCONTRATACIÓN

El mercado admite constructoras integradoras que contraten directamente o articulen suministros y especialidades mediante terceros. Los costos administrativos están condicionados por tamaño del proyecto, dispersión de frentes, laboratorio, control documental, coordinación de proveedores y seguimiento a personal. La estructura del AIU deberá observar el Formulario 1 y la clasificación de costos del presupuesto adoptado, sin duplicar rubros de gestión de obra, PMT y costos directos.

La subcontratación no desplaza la obligación del adjudicatario frente a ASOMUCOL, por lo que los costos económicos de coordinación, calidad, garantías y reposición deben incorporarse en la oferta. Es pertinente reconocer que la capacidad de compra y negociación de insumos puede variar entre empresas; por tanto, la evaluación debe orientarse a resultados objetivos, sin privilegiar un modelo único de integración vertical o exigir capitalización no prevista por el documento tipo.

16. ESTRUCTURA DE PRECIOS UNITARIOS Y METODOLOGÍA DE COMPARACIÓN

La unidad económica comparable es el ítem contractual, con su denominación, especificación, unidad, cantidad y alcance, incluidos los equipos, mano de obra, desperdicios, transporte, ensayos y labores auxiliares que correspondan. La oferta debe diligenciar el presupuesto aprobado sin reinterpretar unilateralmente unidades o cantidades. En particular, no es técnicamente razonable contrastar un precio de acero expresado por kilogramo contra otro por metro cúbico o una estructura por unidad contra un precio por masa.

Las fuentes de referencia pueden incluir análisis de precios unitarios del proyecto, cotizaciones documentadas con fecha, consultas de precios industriales, precios publicados en procedimientos comparables e indicadores de costos. La selección del referente exige homologar fecha, ubicación, volumen, impuesto, flete, rendimiento y disponibilidad. La existencia de una cifra aislada en un proceso semejante no equivale a un estudio de mercado completo.

CUADRO 11. Protocolo para homologar información comercial

CRITERIO	PREGUNTA DE CONTROL	EVIDENCIA
Definición técnica	¿Misma resistencia, granulometría o clase?	Ficha técnica y especificación
Unidad	¿Misma unidad de medida?	Cuadro de cantidades y APU
Condición entrega	¿Incluye flete, cargue e instalación?	Cotización desagregada
Temporalidad	¿Fecha comparable y actualización explícita?	Fecha de emisión, ICOCIV cuando proceda
Volumen	¿Escala y lotes de compra comparables?	Cantidad cotizada

CRITERIO	PREGUNTA DE CONTROL	EVIDENCIA
Estructura tributaria	¿IVA e impuestos tratados consistentemente?	Condiciones comerciales
Rendimiento	¿Incluye mano de obra, equipo y mermas?	APU y fichas de rendimiento

17. FINANCIACIÓN, LIQUIDEZ Y CONDICIONES DE PAGO

La financiación de obra combina recursos empresariales, crédito comercial de proveedores, anticipos, flujo de caja y pagos periódicos por cantidades ejecutadas. Para Villa Cata se proyecta un anticipo de 20 % del valor del contrato, igual a $1.128.901.651, encaminado a movilización, compras iniciales y alistamiento. El anticipo no sustituye la necesidad de capacidad financiera del adjudicatario, ni equivale a pago de cantidades ejecutadas; se administra con los controles y garantías contractuales correspondientes.

La lectura aritmética de cuatro meses del saldo neto de anticipo para un horizonte de quince meses equivale a $1.204.161.761. Este cálculo ilustra magnitud de exposición temporal del mercado, pero no debe confundirse con exigencia autónoma o con reemplazo de indicadores de la Matriz 2 oficial. La selección de capital de trabajo y demás indicadores se fundamenta exclusivamente en los parámetros inalterables y rangos aplicables del Documento Base, y se verifica con la información financiera exigible.

CUADRO 12. Estructura financiera ilustrativa

CONCEPTO	CÁLCULO	VALOR
Presupuesto de obra	100 %	$5.644.508.255
Anticipo	20 % × presupuesto	$1.128.901.651
Saldo de ejecución	80 % × presupuesto	$4.515.606.604
Promedio aritmético mensual	Presupuesto ÷ 15	$376.300.550
Ventana aritmética de cuatro meses	Saldo ÷ 15 × 4	$1.204.161.761

Nota metodológica: Los valores de promedio mensual no reproducen la curva S ni la programación de pagos del contratista; son magnitudes comparativas para el análisis del mercado.

18. CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL EN EL MERCADO CONSTRUCTOR

Los indicadores de liquidez, endeudamiento, cobertura de intereses, rentabilidad del patrimonio y del activo caracterizan solvencia y sostenibilidad empresarial, pero su exigencia en la licitación debe respetar la Matriz 2 de los documentos tipo de transporte y el rango de presupuesto. La actualización sectorial que utiliza Colombia Compra Eficiente integra información de la industria y limita la facultad de diseñar umbrales discrecionales. Un análisis económico riguroso debe explicar la necesidad de liquidez para sostener suministros, no inventar índices más restrictivos de los oficialmente fijados.

La capacidad residual de contratación cumple una función diferente: mide compromisos disponibles del proponente frente a la nueva obra. Se determina con los parámetros legales y del documento tipo, evitando presumir que la solvencia del balance reemplaza la verificación de contratos en ejecución. Los indicadores financieros son mecanismos de selección y no un certificado de que el proveedor dispone físicamente de cada equipo o material.

CUADRO 13. Relación entre indicadores y riesgo económico

INDICADOR / CAPACIDAD	RIESGO QUE AYUDA A LEER	TRATAMIENTO DEL PROCESO
Liquidez	Atender obligaciones corrientes	Umbral conforme a Matriz 2
Endeudamiento	Presión de pasivos	Umbral conforme a Matriz 2
Cobertura de intereses	Capacidad de servicio financiero	Umbral conforme a Matriz 2
Rentabilidad patrimonio / activo	Sostenibilidad operacional	Umbral conforme a Matriz 2
Capacidad residual	Concurrencia de contratos vigentes	Metodología del Documento Base
Experiencia técnica	Conocimiento de pavimentos urbanos	Matriz 1, actividad 6.1 aplicable

19. BIENES NACIONALES RELEVANTES Y ESTRUCTURA INDUSTRIAL

La infraestructura vial incorpora materiales de origen nacional e importado en distintas etapas de la cadena. La sola presencia de cemento, acero, concreto o agregados en el presupuesto no permite clasificarlos automáticamente como bienes nacionales relevantes ni asignar puntaje de promoción de industria nacional. El análisis debe observar la Matriz 4 del documento tipo, la participación real de los bienes en el presupuesto y los registros o acreditaciones pertinentes, con las reglas de calificación previstas.

Comercialmente, la identificación de bienes nacionales relevantes debe permitir comparar sustitución y aprovisionamiento real de materiales, trazabilidad de producción y responsabilidades de oferta. En ningún caso debe introducirse en este análisis un incentivo de industria nacional que contradiga la metodología oficial o carezca de evidencia objetiva.

20. MATRIZ DE RIESGOS ECONÓMICOS DEL MERCADO

Los riesgos de mercado difieren de los riesgos constructivos específicos: su núcleo es disponibilidad, precio, financiación y cumplimiento de proveedores. La Matriz 3 contractual debe incorporar su tipificación y asignación formal, sin descargar indiscriminadamente sobre el constructor condiciones que no controla ni convertir toda variación económica en un evento reconocible por la entidad.

CUADRO 14. Riesgos de abastecimiento y respuesta comercial

RIESGO	CANAL ECONÓMICO	MITIGACIÓN DE MERCADO
Demoras de concreto	Reprogramación de vaciado y equipo	Programación de planta y respaldo de suministro
Inestabilidad de agregados	Sobrecosto de acarreo y rechazo	Fuentes alternativas certificadas y control de calidad
Variación de acero	Presión sobre costo unitario	Compras programadas y trazabilidad comercial
Lluvias / acceso restringido	Transporte más lento y menor productividad	Secuenciación flexible de frentes y PMT
Falla de subcontratista	Riesgo de continuidad y calidad	Verificación de capacidad y contratos de respaldo
Insuficiencia de circulante	Paralización de abastecimiento	Plan financiero y control de anticipo
Ofertas anormalmente bajas	Riesgo de incumplimiento y calidad	Examen de precios conforme documento tipo
Divergencia de especificaciones	Rechazo de materiales y reproceso	Homologación previa de fichas y unidades

Nota metodológica: La asignación jurídica, cuantificación y responsables son materias de la Matriz 3 del proceso.

21. ANÁLISIS DE RIESGO DE OFERTAS ARTIFICIALMENTE BAJAS

Una oferta con valor inferior al presupuesto no es, por ese solo hecho, artificialmente baja. Su evaluación exige el procedimiento previsto en el documento tipo y los lineamientos aplicables, con posibilidad de solicitar explicaciones sobre rendimientos, fuentes de suministro, condiciones comerciales y estructura de costos. La revisión debe atender el impacto económico real de la propuesta y preservar la selección objetiva; no basta aplicar un porcentaje discrecional de descuento para declarar inviabilidad.

En Villa Cata, el análisis de sostenibilidad de precios deberá enfatizar los capítulos que concentran 92,30 % del presupuesto, contrastando las explicaciones de la oferta con cantidad, unidad, transporte, equipamiento y recursos para asegurar calidad de pavimento, movimiento de tierras y componentes peatonales. La revisión no reemplaza ni contradice la fórmula de evaluación económica obligatoria.

22. CONDICIONES COMERCIALES Y PAGOS VERIFICABLES

El contrato se ejecutará bajo precios unitarios, por cantidades medidas y aceptadas. La gestión económica exige individualizar obligaciones de suministro, márgenes y gastos indirectos, retenciones, amortización del anticipo y costos de cumplimiento de normas laborales y ambientales. La programación financiera del constructor debe reconocer el

intervalo entre inversión en insumos, instalación, ensayos y pago de actas, para prevenir tensión de caja sin alterar las reglas de pago previstas.

El mercado de proveedores admite plazos de facturación, anticipos comerciales y descuentos por volumen, pero tales acuerdos privados no constituyen por sí mismos obligaciones de ASOMUCOL. La asociación verificará exclusivamente la ejecución, calidad y documentación exigida, conforme al mecanismo de supervisión e interventoría. Las evidencias contables de compras y facturas podrán ser relevantes para el manejo del anticipo en los términos del plan de inversión.

23. CONCURRENCIA, TRANSPARENCIA Y CANALES DE PARTICIPACIÓN

La publicidad del proceso se efectuará por SECOP I conforme a la operación institucional definida para la asociación. La recepción de propuestas se prevé exclusivamente física en la sede de ASOMUCOL, Calle 26 No. 6W-13, segundo piso, barrio Las Viñas, Montería, con Sobre No. 1 para habilitantes y factores no económicos y Sobre No. 2 para la oferta económica; cada sobre estará acompañado por su copia digital de respaldo. El correo contratacionasomucol@gmail.com se destina a observaciones y comunicaciones, no a radicación de ofertas.

El diseño del mercado exige información completa y homogénea para todos los interesados: memoria de cantidades, APU y especificaciones aplicables, pliego tipo, matrices oficiales, cronograma y mecanismos de observación. La exigencia de garantía de seriedad de la oferta se integra al pliego y al Sobre No. 1; el estudio del sector no debe alterar sus condiciones legales ni introducir requisitos distintos del Documento Base.

24. MÉTRICAS DE MONITOREO ECONÓMICO DURANTE EL CONTRATO

La utilidad de un análisis sectorial no termina al adjudicar. Sus indicadores pueden servir como línea base para seguimiento de abastecimiento, continuidad de producción y control económico de riesgos, distinguiendo siempre entre información presupuestal y avance real certificado. La evaluación periódica debe estar soportada en reportes de interventoría, comprobantes de abastecimiento y estadísticas oficiales correspondientes al período.

CUADRO 15. Propuesta de tablero de seguimiento económico

MÉTRICA	FÓRMULA O SOPORTE	LECTURA
Participación ejecutada por capítulo	Valor de actas por capítulo / total reconocido	Distribución real del gasto
Continuidad de suministro	Despachos conformes / despachos requeridos	Confiabilidad logística
Rechazos de material	Volumen rechazado / volumen ingresado	Riesgo de calidad y reproceso
Amortización de anticipo	Amortizado acumulado / anticipo desembolsado	Recuperación de recursos

MÉTRICA	FÓRMULA O SOPORTE	LECTURA
Concentración de proveedores	Compras por proveedor / compras del capítulo	Dependencia comercial
Desviación del flujo	Ejecución financiera / programación aprobada	Análisis financiero por período
Control de precios externos	ICOCIV por tipología y período	Señal estadística, no reajuste automático

Nota metodológica: Estos indicadores son herramientas de gestión, no factores habilitantes adicionales para los proponentes.

25. DISEÑO DE CONSULTAS COMERCIALES Y MUESTRA DE MERCADO

La solidez de una comparación de mercado no depende de la cantidad de archivos recolectados sino de la homogeneidad de su contenido. Para una obra vial de esta complejidad, una consulta comercial útil debe presentar a los posibles suministradores exactamente la misma ficha técnica, el mismo volumen orientador, la unidad de medida y la condición de entrega. Las respuestas recibidas, de existir, deben conservar fecha, identificación del oferente, duración de la propuesta y tratamiento de impuestos. La metodología evita confundir cotizaciones de material puesto en planta con precios instalados y compactados en campo.

La exploración del mercado puede separarse por familias: concreto y cemento; acero; material granular; retiro y disposición de material; transporte y maquinaria; señalización; laboratorio y servicios técnicos. En cada consulta se compararán tiempo de entrega, cobertura de transporte, certificaciones y garantías del producto, además de precio. La comparación debe preservar las particularidades de acceso a Villa Cata y el volumen programado de obra; este estudio no registra respuestas individuales de proveedores que no consten en los archivos aportados.

El procedimiento documental más confiable es consolidar una ficha por oferta, depurar datos de unidad, introducir ajustes técnicos explícitos cuando la cotización no sea homogénea y documentar por qué una observación se utiliza o se descarta. No se realizará promedio de ofertas heterogéneas ni se inducirán precios con base en simples listas generales. El presupuesto oficial continúa siendo el resultado de la estructuración técnica y los APU suministrados para el proyecto.

CUADRO 16. Campos mínimos para contrastación comercial

CAMPO	DATO REQUERIDO	UTILIDAD EN ANÁLISIS
Identificación	Razón social y fecha de consulta	Trazabilidad de oferta comercial
Ficha técnica	Resistencia, calidad, clase, norma	Homologación de objeto
Unidad y cantidad	M3, kg, m, unidad; lote y volumen	Conversión y escala verificables

CAMPO	DATO REQUERIDO	UTILIDAD EN ANÁLISIS
Condición de entrega	Planta, cantera, frente o instalada	Separa flete, montaje y suministro
Tributos	Precio antes/después de impuestos	Evita duplicidades fiscales
Plazo de suministro	Tiempo entre pedido y entrega	Gestión de abastecimiento
Vigencia de oferta	Fecha límite y condiciones	Identifica desactualización
Soporte calidad	Certificado, ensayo, ficha del fabricante	Cumplimiento de especificaciones
Restricciones	Pedido mínimo, pagos, vías, clima	Calidad de la comparación

Nota metodológica: Es una metodología de captura de información, no una afirmación sobre cotizaciones obtenidas o verificadas.

26. CAPACIDAD PRODUCTIVA, CUELLOS DE BOTELLA Y SUSTITUCIÓN ECONÓMICA

El principal desafío comercial de una licitación de pavimento rígido no es la compra aislada de un material, sino la sincronización entre preparación de frentes, disponibilidad de concreto, equipos de colocación, curado, control de juntas y habilitación del tránsito. Cuando un eslabón se retrasa, se producen costos improductivos en el resto. Un contratista competitivo debe demostrar una planeación de suministro coherente sin que la entidad imponga una marca de concreto, proveedor determinado o modalidad empresarial como requisito ajeno al documento tipo.

La capacidad comercial puede aumentarse por diversas vías: acuerdos con más de una fuente legal de agregados, programación escalonada de suministros de concreto, arrendamiento de equipos adicionales y contratación de laboratorios con cobertura oportuna. Sin embargo, la sustitución de una fuente no puede implicar sustitución de la calidad técnica exigida. Las materias primas y componentes que ingresan a la estructura vial deben satisfacer exactamente las especificaciones y normas aplicables, independientemente de su origen.

Es razonable que el constructor gestione tiempos mínimos de pedido, capacidad nominal de producción, rendimientos de transporte y contingencias para períodos de lluvia. Lo que el proceso de selección evalúa es la aptitud conforme a requisitos legales y documentos tipo, no la existencia previa de contratos comerciales que no sean exigibles. La capacidad productiva del sector se examina para entender precios y oportunidad, no para restringir arbitrariamente oferentes.

CUADRO 17. Cuellos de botella comerciales por componente

COMPONENTE	MECANISMO DE INTERRUPCIÓN	OPCIÓN DE CONTINUIDAD
Concreto MR-40	Despacho tardío o incompatibilidad de mezcla	Plan coordinado de vaciado y alternativa conforme
Subbase / afirmado	Fuente temporalmente	Fuentes certificadas

COMPONENTE	MECANISMO DE INTERRUPCIÓN	OPCIÓN DE CONTINUIDAD
	inaccesible	equivalentes
Maquinaria vial	Falla de equipo o indisponibilidad por turnos	Disponibilidad de reemplazo y mantenimiento
Acero de refuerzo	Demora de figuración o transporte	Pedidos por paquetes y lotes trazables
Señalización vial	Falta de elementos homologados	Inventario y proveedor alterno
Ensayos de laboratorio	Tardanza en resultados de aceptación	Ventanas de muestreo y laboratorio habilitado

27. LIQUIDEZ EMPRESARIAL Y COSTOS DEL DESFASE ENTRE EJECUCIÓN Y RECAUDO

La medición contractual de cantidades, la elaboración de actas, la comprobación de calidad y los trámites de pago consumen períodos administrativos que no coinciden necesariamente con los ciclos de vencimiento de proveedores o nómina. Esto genera una necesidad de capital circulante que depende del ritmo real de avance, del calendario de suministro y del calendario de cobro. El anticipo del 20 % se destina a rubros autorizados, no a constituir un ingreso libre ni a eliminar el riesgo financiero del constructor.

A modo de prueba de escala, si se distribuyera de forma absolutamente uniforme el presupuesto en quince meses se obtendría un promedio aritmético mensual de $376.300.550. Un diferimiento hipotético de diez, veinte o treinta días, aplicado exclusivamente sobre dicho promedio aritmético, implicaría exposiciones teóricas de $125.433.517, $250.867.034 y $376.300.550 respectivamente. Estas cifras no describen los pagos realmente pactados ni reemplazan la curva de inversión. Ayudan a comprender por qué la liquidez no debe examinarse sólo a través de la utilidad contable.

Para sostener la competencia, la entidad debe divulgar de forma clara las reglas de pago y sus soportes, y evitar exigir capital de trabajo adicional por fuera de los documentos tipo. Una empresa puede financiar inventarios mediante plazo comercial, arrendamiento de equipos o crédito empresarial sin que una u otra modalidad sea requisito excluyente. La evaluación se realiza conforme a los indicadores y al método obligatorio aplicables al objeto.

CUADRO 18. Exposición teórica de flujo por desfase temporal

SUPUESTO DE RETRASO	FÓRMULA DE ESCALA	EXPOSICIÓN ARITMÉTICA
10 días	Presupuesto / 15 / 30 × 10	$125.433.517
20 días	Presupuesto / 15 / 30 × 20	$250.867.034
30 días	Presupuesto / 15	$376.300.550

Nota metodológica: Escenarios de escala ilustrativos que no constituyen cronograma de pagos, expectativa de morosidad ni capital de trabajo exigible.

28. TEMPORALIDAD DE ABASTECIMIENTO Y ECONOMÍA DE EJECUCIÓN POR FRENTES

La ejecución en quince meses requiere gestionar contratos de suministro y servicios dentro de un horizonte que puede incluir períodos de lluvia, altas temperaturas y modificaciones de acceso a cada tramo. Estas condiciones afectan rendimientos y fechas de despacho, pero no autorizan asumir sin soporte una tasa de sobrecosto uniforme para todos los materiales. El comportamiento comercial de agregados y transporte puede ser distinto del de acero y concreto, y las medidas de adaptación deben orientarse por cada insumo.

La economía de frentes se construye a partir de programar inventario sin excesos, minimizar dobles transportes, coordinar preparación de subrasante y concreto, y limitar la permanencia de maquinaria inactiva. El seguimiento debe registrar días de disponibilidad del frente, rendimiento comercial de suministros, rechazo de lotes y causas de reprogramación. Estas variables, a diferencia de una distribución arbitraria del presupuesto por meses, permiten explicar los costos reales de la cadena de suministro.

La provisión de materiales por lotes tiene efectos económicos opuestos: pedidos grandes pueden permitir descuentos, pero elevan costos de almacenamiento, riesgos por contaminación de agregados y necesidad de custodia. Los pedidos pequeños reducen inventario pero incrementan viajes y exposición a variaciones de precio. La programación deberá buscar el balance según necesidades reales de obra, no a partir de un criterio fijo e indiferenciado.

29. MERCADO ASEGURADOR, GARANTÍAS Y DISTRIBUCIÓN DEL RIESGO FINANCIERO

La garantía de seriedad y las garantías que se constituyen después de la adjudicación cumplen funciones económicas y temporales distintas. La primera acompaña la oferta en el Sobre No. 1 y protege a la entidad frente a riesgos relacionados con el ofrecimiento. Las garantías contractuales respaldan cumplimiento, buen manejo y correcta inversión del anticipo y otros amparos conforme al pliego y la ley. El precio de las primas depende de la aseguradora y del perfil de riesgo, por lo cual no se presume en este estudio una prima de mercado concreta ni se agrega una tasa no documentada al presupuesto.

La exigencia de garantías debe describirse con claridad y ser consistente con el Documento Base de transporte, versión 4. Comercialmente, la existencia del anticipo implica costos de administración, constitución de mecanismos fiduciarios y soportes de desembolso; esos costos deberán reconocerse en la estructura económica aplicable sin duplicaciones ni trasladar gastos improcedentes. El mercado asegurador es una pieza de aseguramiento del proceso, pero no justifica requisitos extra de experiencia financiera.

30. MERCADO AMBIENTAL, SOCIAL Y DE SEGURIDAD DURANTE LA CONSTRUCCIÓN

Las obligaciones ambientales y de seguridad introducen una demanda de servicios que no debe quedar invisible en la estructura de costos: gestión de residuos de construcción, control de polvo, organización de acopios, prevención de incidentes, señalización temporal, atención comunitaria y equipos de protección. Su provisión puede realizarse con personal del contratista o mediante empresas especializadas; lo exigible es el cumplimiento de resultados, registros y permisos que correspondan.

El Plan de Manejo Ambiental y el Plan de Manejo de Tránsito conforman condiciones técnicas de ejecución con impacto comercial: su costo depende de la duración real de frentes, restricciones de tránsito, medidas aprobadas y controles definidos por los responsables. La inclusión de partidas específicas de PMT y gestión de obra en el presupuesto exige cuidar que esos costos no se contabilicen dos veces en APU o AIU. La contratación debe fomentar competencia en el suministro de estos servicios sin rebajar los estándares de seguridad y protección ambiental.

Los criterios de calidad ambiental y social que puedan dar lugar a puntajes deben provenir de los formatos oficiales aplicables. El análisis del sector explica disponibilidad y costos de su cumplimiento; no diseña factores de puntuación incompatibles con los documentos tipo ni presume certificaciones empresariales inexistentes.

31. RIESGO DE CONCENTRACIÓN CONTRACTUAL Y COMPETENCIA POR PAQUETES

Una obra con ocho grupos presupuestales puede parecer diversificada, aunque tres capítulos concentren 92,30 % del valor. Esa concentración de costos no equivale a concentración de proveedores ni significa la existencia de un monopolio regional; el número real de agentes, las cuotas de mercado y la capacidad instalada requerirían datos comerciales adicionales. La métrica obtenida es una concentración de partidas presupuestales que señala dónde la entidad debe pedir mayor detalle y dónde los proponentes pueden lograr mayores eficiencias.

La contratación como obra integral, a precios unitarios, responde a la interacción funcional de los capítulos y a la necesidad de responsabilidad unificada por pavimento, drenaje, accesibilidad y señalización. El mercado de suministro, no obstante, admite contratación de paquetes por el constructor. La integración no impide que empresas de tamaño distinto concurran como proponentes plurales ni que el adjudicatario acuda a proveedores nacionales y regionales con capacidad acreditada.

El análisis económico no aporta elementos para exigir proveedores exclusivos, domicilios locales o experiencia adicional no establecida en las matrices obligatorias. La diversidad de oferentes y la claridad del presupuesto favorecen propuestas comparables y mejoran la posibilidad de obtener condiciones competitivas.

32. SEGUIMIENTO DE SEÑALES DE MERCADO Y REGLAS DE ACTUALIZACIÓN

Las cifras macroeconómicas y las cotizaciones comerciales describen momentos diferentes. Por eso, durante la etapa de selección, ASOMUCOL debe conservar constancia de qué versión de presupuesto y pliego está publicada, y de cualquier modificación formal mediante los mecanismos previstos en la licitación. Los indicadores oficiales sirven como insumos de contexto para evaluar cambios observados; no modifican por sí mismos el precio máximo ni las fórmulas de evaluación de ofertas.

El criterio de actualización de este análisis es por eventos: publicación de una nueva estadística materialmente pertinente, cambio documentado en el alcance de obra, sustitución autorizada de especificaciones o recepción de observaciones fundadas sobre cantidades, unidades y metodología económica. Una alteración que cambie las reglas de competencia debe canalizarse mediante las actuaciones de publicidad legalmente exigidas, garantizando acceso igual a la información.

CUADRO 19. Matriz de decisiones económicas y soportes

SEÑAL IDENTIFICADA	ANÁLISIS REQUERIDO	RESULTADO DOCUMENTAL
Nueva publicación DANE	Identificar período y tipología; comparar variación	Nota económica y fuente oficial
Diferencia de unidades en APU	Contrastar memorias y formulario	Corrección técnica soportada
Observación sobre precio de mercado	Homologar fecha, volumen y flete	Respuesta motivada y soporte
Cambio de proveedor crítico	Verificar especificación y calidad	Aprobación técnica y trazabilidad
Desfase de suministros	Analizar programación y medidas correctivas	Informe de seguimiento
Concentración anómala de ofertas	Revisar libre competencia y señales objetivas	Actuación de evaluación conforme a la ley

33. RESULTADOS DEL ANÁLISIS Y DECISIONES DE ESTRUCTURACIÓN

Primero. El mercado relevante es el de construcción de infraestructura vial urbana mediante integración empresarial, suministro de materiales, logística y servicios especializados. Las características del objeto admiten competencia de empresas individuales y proponentes plurales, sin barreras de residencia territorial o propiedad obligatoria de todos los activos.

Segundo. El presupuesto de obra asciende a $5.644.508.255, separado íntegramente del presupuesto de interventoría. El 92,30 % del valor se concentra en pavimento rígido,

movimiento de tierras y bordillos/andenes, por lo cual las ofertas y la ejecución requieren especial control de concreto, materiales granulares, transporte y rendimientos.

Tercero. El sector registró un crecimiento interanual de obras civiles del 17,1 % en el segundo trimestre de 2026; en agosto, el ICOCIV de carreteras y calles aumentó 0,73 % mensual. Son señales de contexto que se deberán analizar con el mercado y los APU de cada ítem, sin extrapolar automáticamente tarifas nacionales al municipio.

Cuarto. La experiencia, capacidad financiera, organizacional, residual y factores de calidad deben ser consistentes con el Documento Base y las matrices oficiales de licitación pública de infraestructura de transporte, versión 4. Este estudio fundamenta la razonabilidad económica del proceso, pero no reemplaza las disposiciones de los documentos tipo.

Quinto. Las condiciones de anticipo, garantía, administración fiduciaria cuando proceda, pagos por actas y programación de abastecimiento permiten gestionar el capital de trabajo sin confundir las responsabilidades económicas del constructor con las de ASOMUCOL ni con la interventoría contratada por separado.

Se expide en Montería, departamento de Córdoba, a los treinta (30) días del mes de octubre de dos mil veintiséis (2026).

ORIGINAL FIRMADO
DIRECTOR EJECUTIVO
ASOMUCOL

Proyectó: Asesor Jurídico Externo