

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>		
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>		
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021

Villavicencio, 27 julio de 2022

Doctor:

**CHARLES ROBIN AROSA CARRERA**

Rector

**UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS**

Ciudad.

En cumplimiento del Acuerdo Superior No. 027 de 2020 Estatuto General de Contratación y la Resolución Rectoral No. 0685 de 2021, me permito presentar ante usted el **ESTUDIO DEL SECTOR** para llevar a cabo la presente contratación.

## 1. INTRODUCCIÓN: CONTRATO DE COMPRAVENTA – CONVOCATORIA PRIVADA

La universidad de los Llanos tiene como propósito dar cumplimiento a lo definido en el literal j) artículo 27. **Estudio del sector para la convocatoria privada**, de la Resolución Rectoral No. 0685 de 2021 “Por medio de la cual se adopta el Manual de Contratación de la Universidad de los Llanos, y se derogan las Resoluciones 2661 de 2011, 2079 de 2014 y 2588 de 2015”.

El estudio del sector que refiere el proceso contractual establece el deber de las instituciones en analizar el sector relativo al objeto de contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de Riesgo. Este análisis es necesario para conocer los aspectos relacionados con el objeto del proceso de contratación, exponiendo el mercado del bien, obra o servicio que se pretende adquirir, de manera que esta información sirve para diseñar los lineamientos y factores de referencia que se van a sugerir, en cumplimiento de los principios de eficacia, eficiencia, economía y promoción de la competencia

La Universidad de los Llanos, diseñó programas y proyectos que están al servicio de los intereses generales de la comunidad Universitaria, entre los cuales se encuentran proyectos de investigación, obras, mantenimientos, servicios, consultorías, entre otros los cuales se han venido contratando y ejecutando mediante el proceso de contratación correspondiente

En la Universidad de los Llanos, en especial el Campus Barcelona, se ha realizado mejoras locativas y actualización de infraestructura física y tecnológica, pero se evidencia que la vida útil de los muebles y enseres presentan un desgaste y déficit para el uso por parte de los funcionarios y el personal que a ellos acude, es por esto, que se hace necesario reemplazar los elementos existentes que están en un avanzado estado de deterioro o cumplieron su vida útil y su recuperación es antieconómica, así como suplir algunas necesidades de mantenimiento, con el fin de mejorar las condiciones para el buen desarrollo de las actividades tanto administrativas como académicas.

De igual forma, adquirir elementos nuevos y mantener el mobiliario con el que cuenta la entidad, contribuye al mejoramiento de la calidad de vida, salud, bienestar, condiciones labores del personal tanto interno como externo, imagen institucional, cumplimiento de normas de seguridad debido a las afecciones que a futuro podrían presentarse y calidad de los servicios que se prestan, dado que los espacios existentes exige que los mismos cuenten con las facilidades para su puesta en marcha y uno de los componentes esenciales es el mobiliario.

La Vicerrectoría de Recursos Universitarios ha recibido durante el presente año solicitudes de mobiliario, principalmente de sillas ergonómicas, escritorios, archivadores y mantenimiento de mobiliario existente, y que no se ha podido suplir debido a la inexistencia de mobiliario disponible y ante la urgencia de algunas de estas solicitudes se utilizan algunos elementos que se encuentran en regular estado, mientras se hace la adquisición de mobiliario nuevo.

En este sentido, y dadas las consideraciones anteriores, la Universidad de los Llanos, tiene la necesidad de llevar a cabo el proceso de contratación cuyo objeto es: **ADQUISICIÓN E INSTALACIÓN DE MOBILIARIO NECESARIO PARA EL CORRECTO FUNCIONAMIENTO DE LAS DEPENDENCIAS ACADÉMICO - ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS, CAMPUS BARCELONA**

## 2. ASPECTOS GENERALES

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>		
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>		
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021

<b>ENTIDAD CONTRATANTE</b>	UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS		
<b>DEPENDENCIA ORIGEN DE LA NECESIDAD</b>	VICERRECTORIA DE RECURSOS UNIVERSITARIOS		
<b>OBJETO A CONTRATAR</b>	ADQUISICIÓN E INSTALACIÓN DE MOBILIARIO NECESARIO PARA EL CORRECTO FUNCIONAMIENTO DE LAS DEPENDENCIAS ACADÉMICO - ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS, CAMPUS BARCELONA		
<b>MODALIDAD DEL PROCESO</b>	CONVOCATORIA PRIVADA		
<b>PLAZO DE EJECUCIÓN</b>	DOS (02) MESES CALENDARIO		
<b>LUGAR DE EJECUCIÓN</b>	Municipio de Villavicencio del Departamento del Meta: A) CAMPUS BARCELONA (KM 12 VÍA PUERTO LÓPEZ VEREDA BARCELONA) o en donde el SUPERVISOR le señale.		
<b>VALOR DEL PROCESO A CONTRATAR</b>	CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS (\$150.000.000) M/CTE		
<b>CODIFICACIÓN UNSPSC DE LOS BIENES, OBRAS Y SERVICIOS.</b>	43211500	COMPUTADORES	
	43223300	DISPOSITIVOS Y EQUIPOS PARA INSTALACIÓN DE CONECTIVIDAD DE REDES Y DATOS	
	45111900	EQUIPOS, HARDWARE Y CONTROLADORES PARA SISTEMAS DE TELECONFERENCIA Y VIDEOCONFERENCIA	
	45121500	CÁMARAS	
	72151500	SERVICIOS DE SISTEMAS ELÉCTRICOS	
	72151600	SERVICIO DE SISTEMAS ESPECIALIZADOS DE COMUNICACIÓN	

### 3. ANÁLISIS TÉCNICO:

Se debe dar cumplimiento estricto con las especificaciones técnicas exigidas por la Universidad de los Llanos, atendiendo las características como objeto, valor, plazo, calidad, experiencia y personal idóneo y calificado que garanticen el cumplimiento del contrato a suscribir.

Se requiere que los oferentes tengan capacidad competitiva en términos de experiencia consolidada. Así mismo, que cuenten con herramientas técnicas necesarias para el desarrollo del objeto del presente proceso, práctica, profesionalismo y trayectoria que certifique experiencia, organización jurídica y cumplimiento de normas vigentes, garantizando que se cumpla con los factores requeridos.

La industria de muebles en Colombia se caracteriza por que sus empresas son conscientes y están comprometidas con la reforestación mediante la implementación de prácticas respetuosas con el medio ambiente. Actualmente el país cuenta con más de 596 unidades productivas asociadas al sector de muebles y maderas, que cuentan con acceso a materias primas de calidad para la fabricación de productos diferenciados y de calidad, con posibilidades de configuración infinitas para crear espacios donde transmitir conocimiento resulte más sencillo, mobiliario robusto y duradero, diseñado para un uso intensivo por parte de las instituciones de educación superior.

### 4. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR:

Para el presente estudio y análisis del sector, debemos primero ubicar el sector económico, el cual está en el sector secundario de la economía, porque los bienes son objeto de transformación de las materias primas en productos elaborados, ya sea para la industria, la construcción, la minería, la exploración de fuentes de energía. Para nuestro caso está en la industria. Los principales fabricantes de muebles del país se enfocan en la innovación como factor competitivo.

La llegada de multinacionales al mercado de muebles en Colombia implica un desafío en cuanto a competitividad especialmente para las pequeñas y medianas empresas; la competitividad involucra aspectos relacionados con la calidad, productividad, servicio al cliente, y en general todas aquellas categorías que conducen a orientar a toda la cadena de valor.

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>		
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>		
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021

La competitividad en el sector depende de su capacidad de innovación, las empresas logran ventajas frente a los mejores competidores debido a las presiones y desafíos, ésta puede darse debido a mejoramientos tecnológicos, a la introducción de cambios incorporados en la producción y al mejor aprovechamiento de los recursos, que permitan generar la mayor cantidad de bienes en el menor tiempo posible; y a un costo competitivo con el fin de maximizar los beneficios. (Echeverry, D. 2007).

La producción industrial de muebles en Colombia ascendió a los 1.71 billones con un crecimiento del 0.94% para el 2017 empujado especialmente por el sector de la construcción en ciudades principales como son Bogotá, Medellín, Cali, y Barranquilla con un 40% de la producción nacional, actualmente existen aproximadamente 4.781 fabricantes de muebles, que contribuyen al sector industrial con el 1.44%, las más emblemáticas Jamar, Challenger, Plásticos Rimax, entre otros con conceptos más tradicionalistas (Marín, 2017).

La producción y comercialización de muebles en Colombia constituyen una parte muy importante en la economía, sin embargo, su industrialización es lenta por lo cual gana terreno la informalidad, a su vez no hay mucha tecnología de punta que optimice los procesos y asegure altos estándares de calidad (Revista Dinero, 2017).

Al igual que en otras industrias, el dumping o competencia desleal ha afectado al sector de muebles con el agravante de un deterioro de la calidad en el producto final, esto se traduce en una disminución de las ventas y como consecuencia de ello una reducción en la oferta laboral.

<sup>1</sup>**FAMO**, la Asociación de Fabricantes de Mobiliario y Equipamiento General de Oficinas y Colectividades, ha presentado el informe de resultados del comercio exterior del sector relativo al periodo enero-julio 2021.

Las exportaciones acumuladas en ese periodo muestran una clara recuperación, con un aumento del 18,1% respecto a los mismos meses del ejercicio anterior, superando los 135 millones durante esos siete meses, y una tasa acumulada de 195,5. De enero a julio de 2020, las empresas españolas alcanzaron los 114 millones en ventas internacionales.

Destaca especialmente que este incremento refleja un mejor comportamiento de las ventas internacionales que las cifras pre-pandemia. En efecto, en el acumulado enero-julio de 2019 el sector exportó 128 millones.

Las importaciones, por su parte, ascienden a 113 millones, por encima de los 82 millones de ese acumulado de 2019.

Continúa el alto grado de concentración en el primer destino de la exportación de muebles de oficina y colectividades, que es Francia, con más del 33% de nuestras ventas al exterior.

Le siguen: Italia, con el 11,32%, Alemania, 10,12% y Portugal, 8,92%. Fuera del continente europeo, EEUU es el principal comprador, destino de un 4,6% de las exportaciones.

Según valora el presidente de FAMO, Carlos Leal, “los datos de estos primeros meses de 2021 muestran una recuperación de las ventas al exterior importante, reflejo del esfuerzo que están realizando los fabricantes de mobiliario y equipamiento de oficina y colectividades españoles, principalmente en temas de calidad, innovación y sostenibilidad”.

#### 4.1 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR:

<sup>2</sup>La evolución continua de los hábitos de consumo del mueble exige un proceso de adaptación constante por parte de distribuidores y fabricantes. Inmersos en un mercado plenamente competitivo, tanto unos como otros intentan atraer a los compradores potenciando una serie de aspectos que les diferencien del resto y que se consoliden como ventajas competitivas.

La industria del mueble en los últimos años ha venido experimentando cambios significativos por mejorar la calidad, el diseño y la innovación.

- **IMPORTANCIA DE LA COMPRA DE MOBILIARIO DE OFICINA Y SU USO:**

<sup>1</sup> <https://www.interempresas.net/Mobiliario/Articulos/368314-exportaciones-de-muebles-de-oficina-crecen-cerca-de-20-por-ciento-y-superan-cifras-pre.html>

<sup>2</sup> <https://www.colombiatrader.com.co/noticias/industria-del-mueble-colombiano-un-mercado-de-muchas-oportunidades>

<sup>3</sup>Para cualquier tipo de mueble de oficina, no existe ningún modelo que sea “el mejor” en términos absolutos. La calidad del mueble depende en gran medida de las tareas para las que se va a usar, y aunque se suele hablar genéricamente de “trabajadores de oficina” como un colectivo cuyo puesto de trabajo es parecido, en realidad las posibles tareas realizadas por este tipo de trabajadores son muy heterogéneas. Desde el punto de vista de la Ergonomía, entre dichas actividades se puede considerar el manejo de documentación, diferentes usos del ordenador para obtener información o introducirla, hablar por teléfono, archivar documentos, mantener reuniones con colegas o clientes, pensar, escribir a mano, estudiar, etc. Los distintos tipos de puestos de trabajo pueden ser descritos en función del tiempo e importancia de cada una de estas “tareas elementales”.

Cada combinación exigiría unas determinadas características del mobiliario, características que vendrán matizadas, además, por el entorno y espacios en los que se vayan a instalar los muebles. Como vemos, las posibilidades de combinaciones son bastante amplias. Sin embargo, en la práctica, esta variedad puede simplificarse bastante si consideramos cuatro perfiles básicos de puesto de trabajo, que permiten encuadrar de forma bastante aproximada a una buena parte de los trabajadores de oficina. Dichos perfiles son los siguientes:

TIPO DE PUESTO	CARACTERÍSTICAS DE LA TAREA	PRESTACIONES DEL MOBILIARIO
<b>Directivo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividad creativa con elevada autonomía.</li> <li>- Alto nivel de relaciones y comunicación.</li> <li>- Menor uso de ordenador y mayor de documentos en papel.</li> <li>- Menor impacto de aspectos físicos y mayor de aspectos mentales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Valor simbólico, de imagen y representación.</li> <li>- Espacios y elementos para reuniones.</li> <li>- Sillas de respaldo alto, sin renunciar a prestaciones ergonómicas.</li> <li>- Mesas más grandes, pero sin alterar características ergonómicas fundamentales.</li> <li>- Espacio para almacenamiento de documentación personal.</li> </ul>
<b>Técnico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tareas creativas y con carga intelectual.</li> <li>- Menos requerimientos de relación y comunicación.</li> <li>- Trabajo intensivo con el ordenador.</li> <li>- Puesto con elevada carga postural.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Favorecer la movilidad y los cambios de postura.</li> <li>- Ajustes para adaptarse a cada usuario.</li> <li>- Sillas con ajustes dinámicos en el respaldo.</li> <li>- Respaldo medio-alto.</li> <li>- Reposabrazos anchos y regulables en altura.</li> <li>- Mesas de tamaño suficiente.</li> <li>- Espacios definidos para diferentes tareas que favorezcan la movilidad.</li> <li>- Diseño del puesto compatible con el uso de equipos informáticos y de comunicaciones.</li> </ul>
<b>Administrativo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tareas pautadas, más mecánicas y con menos autonomía.</li> <li>- Versatilidad: variedad de actividades.</li> <li>- Puesto con niveles intermedios de carga postural y necesidades específicas en cuanto a funcionalidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Favorecer la movilidad y los cambios de posturas.</li> <li>- Diseño del espacio de trabajo compatible con una variedad de actividades: mesa de tamaño y configuración adecuada. Complementos.</li> <li>- Elementos de almacenamiento de documentación en papel.</li> <li>- Silla versátil.</li> </ul>
<b>Atención al público</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Variedad de tareas de atención al público, teléfono y tareas con ordenador.</li> <li>- Posiblemente tareas con cierto nivel de carga física.</li> <li>- Posible necesidad de alternar posturas de pie y sentado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Movilidad de la postura.</li> <li>- Superficie de trabajo suficiente.</li> <li>- Diseño de alturas de trabajo y alcances, en el caso de mostradores.</li> <li>- Diseñar zonas específicas para cada actividad.</li> </ul>

**Tabla N° 1. Puestos Tipo en el Trabajo de Oficina. Prestaciones Asociadas.**

- **NORMATIVIDAD INTERNACIONAL DE MUEBLES:**

Las normas europeas sobre mobiliario de oficina recomiendan otros requisitos, que aunque no son de obligado cumplimiento sí son importantes para procurar que el trabajo de oficina sea cómodo y limitar las dolencias derivadas de muebles inadecuados. Las normas más importantes son:

<sup>3</sup> file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Ergonom%C3%ADa\_mueble\_oficina\_Gu%C3%ADa\_gestoresV\_220727\_194508.pdf

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>		
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>		
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021

UNE-EN 527-1 sobre mesas de oficina.

UNE-EN 1335-1 sobre sillas de oficina.

UNE-EN 13761 sobre sillas de confidente.

UNE-EN 1023-1 sobre mamparas de separación.

UNE-EN-ISO 9241-5 sobre requisitos para equipos de trabajo en puestos con pantallas de visualización.

- **CALIDAD ECOLOGIA Y MEDIO AMBIENTE:**

<sup>4</sup>Desde hace algún tiempo los aspectos relacionados con la protección del medioambiente se están constituyendo en un criterio a considerar en la concepción y fabricación de numerosos productos. La creciente sensibilización de los ciudadanos y de los gobiernos está dando lugar al desarrollo de numerosas acciones orientadas en esta línea. Una de las acciones en las que más se insiste en los últimos años en la UE es la inclusión de criterios de “**compra verde**” en las adquisiciones públicas, dado el importante peso que el sector público tiene en el volumen de compras de numerosos productos (los suministros vendidos a clientes públicos suponen el 14% del PIB europeo).

Este tipo de iniciativas intenta implantar criterios de respeto al medioambiente dentro del conjunto de criterios a considerar en la valoración de productos en las contrataciones públicas. De esta manera, se pretende promover las mejoras en cuanto al impacto medioambiental de diferentes productos a lo largo de su ciclo de vida. Así, en un dictamen del Consejo Económico y Social sobre procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de suministros, servicios y obras (2001/C 193/02) se advierte de la necesidad de incorporar los criterios de compra verde dentro del proceso de adjudicación.

En otros documentos se insiste en esta línea y recomiendan medidas para promover esta iniciativa también en el sector privado (COM 2001. 264 final). Desde el punto de vista de los consumidores finales, entidades públicas o clientes privados, una estrategia en auge es la comprobación del carácter respetuoso con el medioambiente de los productos, entre los cuales se incluyen los muebles, mediante distintas “etiquetas verdes”, como las que se proporcionan en distintos países (Nordic Swan, Austrian Tree, Blue Angel, etc.); también existe la Ecolabel europea, que aunque aún no ofrece criterios ecológicos para mobiliario, se espera que en un futuro cercano se incluyan. También se pueden señalar sistemas de gestión medioambiental, orientados a las empresas más que a los productos, como el Reglamento EMAS o la Norma ISO 14001.

## **5. COMPORTAMIENTO ECONÓMICO DEL SECTOR:**

El buen comportamiento de la actividad económica y del empleo, el crecimiento de la inversión empresarial, así como de la construcción y contratación de nuevos espacios de oficinas, siguieron favoreciendo la evolución de la demanda del sector durante 2019.

<sup>5</sup>El segmento de sillería es el que presentó una mejor evolución en el ejercicio 2019, con una variación del 4,5%. Aunque con menor dinamismo, los segmentos de tabiquería desmontable y mobiliario también mantuvieron un favorable comportamiento, creciendo un 3% y un 2%, respectivamente. El segmento de mobiliario se mantuvo como el de mayor peso, reuniendo el 57% del valor total.

Las exportaciones se incrementaron un 6,6% con respecto a 2018, alcanzando los 227 millones. Francia se vio reforzada como principal destino de las ventas españolas en el exterior claramente destacada del resto de países, de forma que, tras crecer un 10,4%, absorbió el 30,5% del total.

El sector se encuentra formado por algo menos de un centenar de empresas fabricantes o importadoras de mueble de oficina, que en 2019 daban empleo a alrededor de 3.850 personas. A pesar de la pequeña dimensión media de las compañías, se aprecia una notable concentración de la oferta, ya que las cinco principales empresas reunían en 2019 el 44% del valor de las ventas en España, mientras que las diez primeras alcanzaron una cuota de mercado conjunta de casi el 60%.

<sup>6</sup>En el informe de World Furniture Outlook del CSIL (Centro de Estudios Industriales), se manifestó que el mercado mundial de muebles comprende una amplia gama de productos como sillas, sofás, armarios, luminarias y muebles específicos para oficinas, hogares y

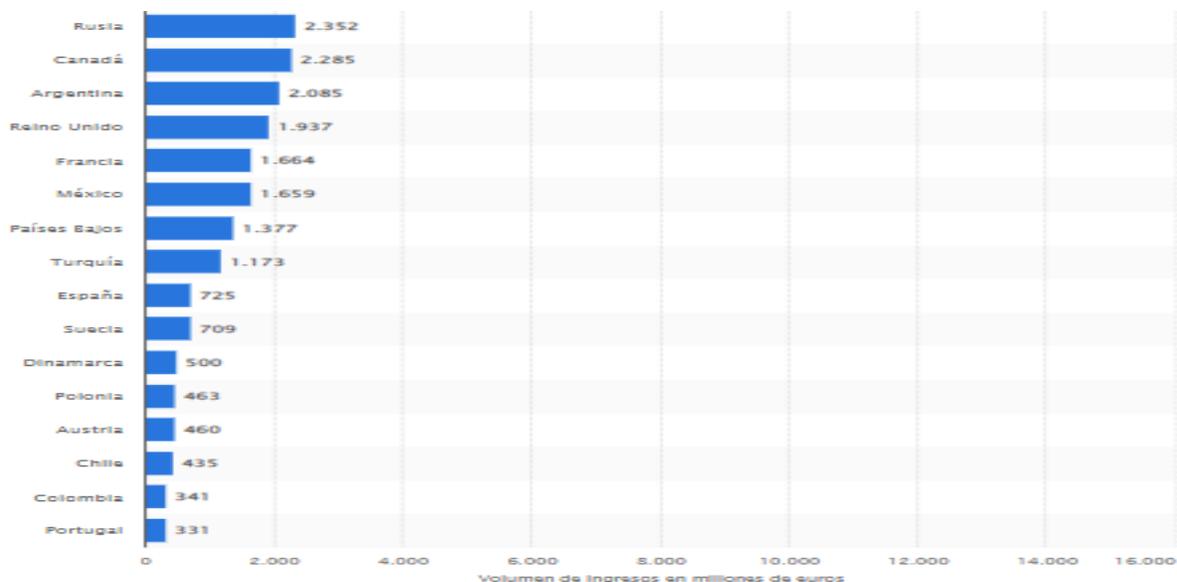
<sup>4</sup> file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Ergonom%C3%ADa\_mueble\_oficina\_Gu%C3%ADa\_gestoresV\_220727\_194508.pdf

<sup>5</sup> <https://www.empresaactual.com/un-buen-ano-para-el-sector-del-mueble-de-oficina/>

espacios para eventos, fabricados a partir de diferentes materias primas como madera, metal y plástico, entre otros. En este informe, se destacó China como el principal productor de muebles, con el 41% de la producción mundial de muebles. Otros importantes países fabricantes de muebles son Estados Unidos, Alemania e Italia. De 2011 a 2020, la participación en la producción de muebles de Asia y el Pacífico aumentó en aproximadamente 11 puntos porcentuales. Como consecuencia, en 2020, más de la mitad de la producción mundial de muebles tuvo lugar en Asia y el Pacífico. (redaccion@notifix.info, 2021)

Así mismo en la industria nacional, el informe de World Furniture Outlook del CSIL(Centro de Estudios Industriales) clasifica a Colombia entre los 100 países más destacados para la industria del mueble, estos países fueron seleccionados por su economía y la contribución de la industria del mueble en ella para el caso Centro y Sur América, el país está incluido entre los 15 países de mayor relevancia para la producción de esta industria. (CSIL - Centre for Industrial Studies, 2020)

Es importante resaltar que el sector del mueble, sigue siendo de gran importancia para la economía departamental a pesar de las afectaciones tenidas por la pandemia Covid19.



**Figura N° 1. Volumen de ingresos del sector de muebles de oficina a nivel mundial en 2020, por países seleccionados**

Según cifras de “procolombia”, la partida arancelaria de muebles y maderas lleva en lo corrido del año 2021 (USD 60.077,56) en exportaciones. El (69%) de las empresas del sector (generando expansión muestral) cuentan con mano de obra calificada para desarrollar las actividades correspondientes.

## 6. ANÁLISIS ECÓNOMICO:<sup>7</sup>

<sup>8</sup>El sector del mobiliario de oficina se enfrenta a una coyuntura complicada y sin precedentes, según fuentes de Famo (Fabricantes Asociados de Mobiliario de Oficina y Colectividades), que añaden que “es un sector especialmente sensible a las crisis económicas, a las que responde con caídas mucho más acentuadas que el resto de las áreas de actividad, especialmente en momentos de incertidumbre empresarial”. Según los datos recogidos en el último informe de la asociación sectorial, el mercado nacional registró en diciembre de 2020 un descenso de las ventas acumuladas del 30% respecto al ejercicio anterior.

<sup>6</sup> [https://camaraarmenia.org.co/wp-content/uploads/2021/09/sector\\_mueble\\_2021.pdf](https://camaraarmenia.org.co/wp-content/uploads/2021/09/sector_mueble_2021.pdf)

<sup>7</sup> <https://www.fiduprevisora.com.co/wp-content/uploads/2021/03/Anexo-23-Estudio-de-Mercado-y-Sector-TIC-2021-0821FCP.pdf>

<sup>8</sup> <https://www.cicconstruccion.com/texto-diario/mostrars/2741694/sector-mobiliario-oficinas-fortaleza-mercados-exteriores-reaviva-esperanza-recuperacion>

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>		
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>		
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021

Todos los mercados regionales mostraron descensos significativos, como puede observarse en el gráfico de apertura. A la fuerte contracción del mercado interior se suma, además, el impacto negativo de la pandemia también en las exportaciones debido a la retracción global de la economía mundial, especialmente la de los países a los que el sector dirige sus ventas de mobiliario, como Francia, Alemania, Portugal y México, entre otros.

Según datos de Famo, se estimaba que las ventas al exterior cerrarían el año 2020 con una caída del 3,6%. Sin embargo, según los últimos datos de Ices del mes de noviembre de 2020, las exportaciones del sector de mobiliario de oficina se sitúan en un 2,2% de crecimiento sobre el año 2019, mientras que las importaciones han descendido un 12%. “Esto supone un factor de esperanza para el sector, debido a que, a pesar del fuerte descenso experimentado en el primer semestre de 2020, desde septiembre pasado el sector ha demostrado una gran fortaleza en su posición en los mercados exteriores, experimentado una fuerte recuperación en las ventas, que puede verse consolidada en los datos de cierre del año”.

<sup>9</sup>La **Asociación de Fabricantes de Mobiliario y Equipamiento General de Oficinas y Colectividades (Famo)** ha presentado su Análisis de Coyuntura sobre la evolución del comercio nacional en 2021.

Según este informe, las ventas acumuladas de mobiliario de oficina en el mercado nacional registraron, de enero a diciembre de 2021, un crecimiento del 13% con respecto al mismo periodo del año anterior.

El sector comenzó el año con una caída acumulada del -29%, pero mes a mes ha conseguido remontar hasta situarse en ese 13% positivo.

Atendiendo a las cifras de los mercados regionales, la zona Centro es la que registra un mejor comportamiento, con un crecimiento del 66%, seguida de la zona noroeste y Madrid, con incrementos del 23 y el 20% respectivamente.

Barcelona continua la tendencia negativa, con un descenso acumulado del -2%, aunque inferior al que registró en los primeros meses del año, superior al 20%. Madrid concentra el 39% de las ventas nacionales de mobiliario de oficina y Barcelona el 14%.

“Resulta evidente que la pandemia ha afectado al sector del mueble de oficina; se paralizaron muchos trabajos y las medidas de distanciamiento social empezaron a replantear no solo el trabajo en casa sino también la forma de trabajar en el espacio de trabajo. El sector cayó un 30% en aquel momento, pero ya este año se aprecian síntomas de recuperación”, señala Carlos Leal, presidente de Famo.

<sup>10</sup>Por ser un servicio de fácil consecución en el mercado, se considera que existe gran cantidad de posibles oferentes tanto en la zona como en el país, de los cuales la mayor parte se definen como medianos y pequeños empresarios, pues según lo informado por la Cámara de Comercio de Armenia, el 95% de los productores son micro empresas, de los cuales el 88% hace referencia a personas naturales.

Frente a la recuperación de la economía, Juan Daniel Oviedo, como Director del DANE, ha referido que “Los positivos resultados de la actividad económica en los primeros tres meses del año se explican principalmente por actividades como comercio, transporte, industria manufacturera y actividades artísticas quienes aportaron 5.5 puntos porcentuales a la variación anual del primer trimestre del valor agregado. (...) El positivo indicador evidencia la consolidación de la tendencia de recuperación económica tras la pandemia. La economía colombiana, que crece al 8.2% en el primer trimestre del 2022, en su serie ajustado por efecto estacional y calendario, es la tercera más alta dentro de los países de la OCDE después de Portugal, con un 11.9%, y el del Reino Unido con un 8.7%, detalla el reporte del DANE. (...)Respecto a la actividad económica del mes de marzo del 2022, el reporte del Indicador de Seguimiento a la Economía (ISE), que también fue presentado este lunes, evidenció que en marzo fue el “máximo nivel de reactivación económica que hemos visto en un mes desde el inicio de la pandemia”.

<sup>9</sup> <https://www.interempresas.net/Madera/Articulos/379696-Las-ventas-de-muebles-de-oficina-crecieron-un-13-por-ciento-en-2021.html>

<sup>10</sup> <https://drive.google.com/file/d/1S6ypfgootigL2lqx0-cbZZEGzttZMfUQ/view?ts=62e202bd>



Figura N°2. Tasa de crecimiento anual en volumen (2012-2022)

- **DURACIÓN PROLONGADA, PRINCIPAL TEMOR:**

La principal amenaza de la crisis actual ya no es solo el descenso en las ventas nacionales y las internacionales sino cuánto tiempo se va a mantener, así como los posibles daños estructurales derivados de una duración prolongada: más de dos tercios de los fabricantes encuestados por Famo piensan que tardarán más de un año en recuperarse; más de la mitad piensan que se van a cancelar proyectos en curso y que van a enfrentarse a un aumento de la morosidad; y más de la tercera parte consideran que van a perder clientes.

Como consecuencia de esta situación, prácticamente todas las empresas estiman que reducirán su plantilla, aunque solo una tercera parte considera que la reducción será superior al 10%, porcentaje que aumenta hasta el 55% en el caso de los fabricantes de mobiliario de oficina.

En opinión de Famo, “la pandemia ha supuesto **un** fuerte varapalo para un mercado ya tocado”. El sector español de mobiliario de oficina experimentó una recuperación general con un crecimiento lento pero sostenido desde el año 2014 y las expectativas de mejora para 2019 se vieron cumplidas, aunque en los últimos meses del año se apreciase un crecimiento más bajo del esperado, lo que marcaba ya la tendencia de una progresiva ralentización del mercado.

Esta tendencia se hizo patente en los primeros meses de 2020. De hecho, en febrero de 2020 el mercado había caído un 14% sobre el año anterior. A partir de marzo, la pandemia, el estado de alarma y el cierre temporal de la producción impuesto por el confinamiento provocaron la aceleración de la caída, con descensos desde abril ya superiores al 30%.

Según Juan Carlos Santos, consultor de mercado de Famo, “aunque las expectativas eran bastante pesimistas, el sector se ha ido recuperando y, a finales de 2020, y a pesar de la persistencia de la pandemia durante el último trimestre, la caída del mercado se ha situado en torno al 30% (nuestras expectativas más optimistas), lo que nos revela la gran diferencia de la coyuntura actual respecto a la Gran Recesión iniciada en 2008”.

Durante la Gran Recesión, entre los años 2007 y 2013, el mercado de mobiliario de oficina cayó un 76%, y su recuperación fue muy limitada, en la medida en que el volumen actual representa la mitad del mercado de 2007. El sector está compuesto por 90 empresas, que dan empleo a 3.850 personas. Su producción asciende a 343,4 millones, de los que 219,3 se dirigen hacia la exportación. Es reseñable que las seis primeras empresas del sector acaparan una cuota de producción del 75% y una cuota de mercado del 55%.

## 7. ANÁLISIS DE NORMAS REGULATORIAS:

El contrato de compraventa a realizar no se encuentra sujeto a la expedición de permisos, certificaciones y demás para la ejecución del proceso. Sin embargo, se deberá tener en cuenta las obligaciones principales que derivan para la entrega de elementos de origen lícito y nuevos (no se aceptan bienes usados, re-manufacturados o de segunda, productos sin marca y/o productos reempacados), así como que su calidad, idoneidad, seguridad, buen estado y funcionamiento de los bienes sea óptimo para el desarrollo del mismo, teniendo en cuenta además que deberán contar con la garantía mínima requerida, instrucciones de uso o manual de manejo en idioma español y ficha técnica del fabricante de cada uno de los elementos a contratar.

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>		
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>		
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021

La modalidad aplicable para la selección del contratista, en atención a la cuantía del objeto a contratar, se encuentra establecida en la Resolución Rectoral N° 0685 de 2021, en su artículo 31 Convocatoria Privada y Artículo 32 Trámite de la Convocatoria Privada.

## 8. OFERTA Y DEMANDA

### 8.1. OFERTA

#### A. Quien vende.

En el sector de muebles la proyección de ventas de los distribuidores y comercializadores es altamente positiva. El sector en Colombia es dinámico y diverso con modelos propios y por diseños de encargo. Los costos de las materias primas, insumos y mano de obra, permiten presentar excelentes precios al mercado con calidad y respaldo técnico, con amplios canales de distribución con cubrimiento nacional.

Con el objetivo de analizar la Oferta de la industria mobiliaria se utilizó la información de procesos de contratación registrados en el Sistema Electrónico de Contratación Pública -SECOPI, para los periodos 2020 a 2022. En esta revisión se identificó un total de 3.514 contratos que tenían como objetivo contratar mobiliario.

Se evidencia que en la ciudad de Villavicencio (Meta), las empresas y proveedores de mobiliario que actualmente prestan dicho servicio se encuentran las siguientes:

ITEM	NOMBRE DEL PROVEEDOR	NIT
1	MOBILIARIO URBANO DEL LLANO SAS	900.855.928-3
2	DISENOS Y MUEBLES O&M SAS	901.023.034-8
3	M&H MODULARES Y DISEÑOS	79.921.505-7
4	MOBICOL INDUSTRIA MOBILIARIA S.A.S.	900.966.275-9
	COMERCIALIZADORA OFI SERVIS S.A.S	822.007.396-5

**Tabla N° 2. Muestra de empresas consultadas a nivel Local**

En los últimos 50 años, la creciente riqueza en la **economía naranja industrial** ha provocado la necesidad de la autoexpresión y el autodesarrollo. La gente quiere distinguirse de los demás, ya que buscan la individualidad y la originalidad. Para hacerlo, las personas crean su propia "**identidad de marca**". Estas identidades no tienen que encajar con los perfiles demográficos tradicionales. Por ejemplo, la amplia gama de opciones en las zonas urbanas y en internet da a las personas más libertad para expresar su gusto. Pueden hacer una elección individual de artículos o actividades para consumir.

Por lo anterior, en el mercado de mobiliario a nivel nacional, se encuentran gran variedad de empresas y personas naturales con establecimientos de comercio dedicadas a ejecutar la actividad económica de mobiliario para oficinas, tales como:

ITEM	NOMBRE DEL PROVEEDOR	NIT/CC
1	EDGAR ARIZA VIRVIESCAS (DISMET)	C.C.13.953.585
2	INDUSTRIA DE MUEBLES DEL VALLE S A	800.049.527-3
3	CARVAJAL ESPACIOS S A S BIC	890.311.274-5
4	MODERLINE S.A.S	830.036.940-5

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>		
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>		
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021
			<b>Página:</b> 10 de 19

5	PRACTILAB S.A.S	900.773.569-1
---	-----------------	---------------

**Tabla N° 3. Muestra de empresas consultadas a nivel Nacional**

## 8.2 DEMANDA

### A. ¿Cómo ha adquirido la Universidad en el pasado este bien, obra o servicio?

En los últimos años la Universidad de los Llanos ha realizado inversiones en el sector tecnología de la institución para el cumplimiento de los estándares de eficacia en la prestación de servicios educativos públicos a través de sus programas, brindando así condiciones de bienestar a todo el personal del entorno educativo en sus diferentes áreas académico – administrativas, con procesos encaminados a la innovación y tecnologización de las locaciones y equipos de sus Campus educativos, mediante proyectos de inversión, pues son estos parte fundamental en el cumplimiento de las funciones misionales de la institución que le permiten alcanzar progresivamente la excelencia académica.

En las últimas vigencias, la institución ha llevado a cabo procesos contractuales encaminados a la adquisición de equipos y herramientas tecnológicas innovadoras, optimizando la calidad del servicio y la competitividad de los estudiantes y docentes que allí regulan. Para ellos, se hace mención de las siguientes contrataciones en los diferentes periodos académicos.

No.	OBJETO DEL CONTRATO	CONTRATISTA	CONTRATO	ESTADO DEL CONTRATO	VALOR DEL CONTRATO
1	ADQUISICIÓN E INSTALACIÓN DE MOBILIARIO Y ELEMENTOS PARA EL PROGRAMA DE MAESTRIA EN EPIDEMIOLOGIA Y ESPACIOS ACADEMICOS DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS, CON CARGO A LOS PROYECTOS: FCS 14 0303 2014 Y VIARE 95 0309 2014	MULTISERVICIOS ASOCIADOS LTDA	COMPRAVENTA No.1622 de 2014	LIQUIDADO	\$ 170.205.640
2	ADQUISICIÓN DE LOS EQUIPOS DE CÓMPUTO, PERIFÉRICOS Y MOBILIARIO PARA LA OFICINA DE ARCHIVO CENTRAL DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS CON CARGO A LA FICHA BPUNIViare 882504 2014.	MAKROSYSTEM COLOMBIA S.A.S	COMPRAVENTA No.1806 de 2015	LIQUIDADO	\$62.832.366
3	ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO CON INSTALACIÓN PARA LAS DIFERENTES FACULTADES DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS CON CARGO A LAS FICHAS BPUNI N° FCARN 3927102014 - FCARN 3724102014 - FCARN 5302122014 - FCHE 0507102014 - FCHE 0629102014 - FCE 0630102014 - FCBI 3006112014	OSCAR HERNANDO DUQUE DUQUE	COMPRAVENTA No.1795 de 2015	LIQUIDADO	\$390.587.142
4	ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO PARA UNIDADES ACADÉMICO-ADMINISTRATIVOS DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS SEGÚN FICHA PBUNI VIARE 18 2011 2018	EDGAR ARIZA VIRVIESCAS	COMPRAVENTA No.2226 de 2016	LIQUIDADO	\$ 20.759.056
5	ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO NECESARIO PARA LA DOTACIÓN DE ESPACIOS ACADEMICOS DEL	EDGAR ALFONSO ONOFRE GAMEZ	COMPRAVENTA No.1877 de 2016	LIQUIDADO	\$100.166.000

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>			
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>			
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021	<b>Página:</b> 11 de 19

	PROGRAMA DE ENFERMERIA, AULA DE LA MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS Y LABORATORIO DE FÍSICA DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS, CON CARGO A LOS PROYECTOS FCS 21 0405 2016, FCE 13 1304 2016 Y FCBI 2522102014				
6	ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO, NECESARIO PARA LOS DIFERENTES PROYECTOS, ÁREAS ACADÉMICO Y ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	DARWIN MAURICIO HERNANDEZ DELGADO	COMPRAVENTA No.1995 de 2017	LIQUIDADO	\$81.434.080
7	ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO NECESARIO PARA EL BIENESTAR DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS SEGÚN FICHA BPUNI VIARE 0220102017	JOSÉ SADY SUAVITA ROJAS	COMPRAVENTA No.2091 de 2018	LIQUIDADO	\$ 64.781.220
8	ADQUISICIÓN E INSTALACIÓN DE MOBILIARIO PARA LA DOTACIÓN DE LA SEDE BOQUEMONTE DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS MUNICIPIO DE GRANADA META, SEGUNDA FASE CONVENIO ESPECÍFICO SOCIO AMBIENTAL N° 3018429 ECOPEL SA – UNILLANOS.	DARWIN MAURICIO HERNÁNDEZ DELGADO	COMPRAVENTA No.2279 de 2019	LIQUIDADO	\$ 227.385.000
9	ADQUISICIÓN E INSTALACIÓN DE MOBILIARIO DE SOPORTE PARA LABORATORIOS Y UNIDADES ACADÉMICO – ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	DARWIN MAURICIO HERNÁNDEZ DELGADO DARWIN MAURICIO HERNÁNDEZ DELGADO	COMPRAVENTA No.2292 de 2019	LIQUIDADO	\$ 205.190.000
10	DOTACIÓN DE MOBILIARIO PARA LABORATORIOS Y UNIDADES ACADÉMICO- ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS, FICHA BPUNI VIARE 08 2910 2019	DARWIN MAURICIO HERNÁNDEZ DELGADO	COMPRAVENTA No.2405 de 2020	LIQUIDADO	\$ 284.429.951
11	ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO NECESARIOS PARA LA SALA DE DOCENTES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS CAMPUS SAN ANTONIO, FICHA BPUNI FCE 01 2508 2021	M.H MUEBLES MODULARES S.A.S	COMPRAVENTA No.2607 de 2021	LIQUIDADO	\$ 49.640.000

**Tabla 4. Procesos de adquisición por la Universidad de los Llanos**

- **Valores contractuales y formas de pago.**

A nivel presupuestal los contratos de adquisiciones, compraventa o suministro de mobiliario tienen precios estándares establecidos en el sector comercial, sin embargo, pueden variar de una entidad a otra y la entidad es determinada por la procedencia del recurso con el cual se ejecutará la compra. En la mayoría de los casos estos precios aumentan su valor año tras año, de esta manera es posible afirmar que este tipo de contratación a nivel estatal han aumentado su valor con el pasar de los años.

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>		
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>		
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021

La forma de pago para este tipo de contratos se realiza como un acuerdo entre las partes, en este se determinará el valor porcentual del anticipo (si aplica) aunque en el histórico de estos procesos, se evidencia que la entidad nunca lo ha referido, por el contrario, la forma de pago esta estandarizada mediante cobros parciales, consultando el remanente del porcentaje pendiente de pago hasta la liquidación del contrato, a quien se le realizarán los pagos y otro tipo de detalles que serán de mutuo acuerdo entre las partes.

De tal manera que, para el presente proceso se establecerá como forma de pago, la siguiente:

*LA UNIVERSIDAD pagará al CONTRATISTA en **DOS (02) PAGOS PARCIALES**, de acuerdo con los equipos debidamente entregados y certificados, dentro de los treinta (30) días calendario siguientes previa a la aprobación de la(s) factura(s) de venta correspondiente(s), acta de recibo a satisfacción, comprobante de entrada a la Unidad de Almacén e informe suscrito por el supervisor en el cual se reflejará el cumplimiento de las obligaciones contractuales del contratista.*

*Para el primer pago, como mínimo deberá realizar la entrega del treinta por ciento (30%) del valor total de los elementos del contrato.*

*Para el tercer pago, deberá realizar la entrega del cien por ciento (100%) acumulado del valor total de los elementos del contrato.*

*Para la realización de cada pago derivado del contrato, el contratista deberá presentar informe de ejecución del contrato y acreditar que se encuentra al día en el pago de los aportes relativos al Sistema General de Seguridad Social integral (Salud, Pensión y Riesgos Laborales) y aportes parafiscales (caja de compensación familiar, SENA e ICBF), de conformidad a lo reglamentado en la Ley 789 de 2002 y el Decreto 1273 de 2018.*

*Para el último pago, se deberá anexar la correspondiente acta de terminación y liquidación.*

- **Presupuesto oficial:**

Para establecer el valor probable de la presente contratación requerida, nos basamos en un estudio de precios del mercado, el cual arroja un valor total de **CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$150.000.000)**, incluido impuestos de ley y costos derivados de la ejecución del contrato.

## **B. ¿Cómo adquieren las Entidades Estatales y las empresas privadas este bien, obra o servicio?**

En el marco de la investigación y análisis del sector de la contratación en relación a la adquisición de bienes y servicios del sector tecnología, es necesario exponer que se hace necesario que la ejecución de la adquisición o compraventa se condiciona a ciertos estándares que se suscitarán a partir de la identificación de lineamientos que se intiman como los índices financieros, el estudio de la previsión de los riesgos que se puedan generar o forjar en el desarrollo de las actividades contractuales, la forma de pago y otros factores influyentes y necesarios para el perfeccionamiento del mismo.

Para ello se hará la muestra de este tipo de contratación realizada por otras entidades.

<b>SECRETARIA DISTRITAL DE SEGURIDAD, CONVIVENCIA Y JUSTICIA – BOGOTÁ D.C.</b>	
<b>No. DEL PROCESO</b>	SCJ-SIF-SASI-022-2021
<b>TIPO DEL PROCESO</b>	PRESTACIÓN DE SERVICIOS
<b>OBJETO DEL CONTRATO</b>	ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO Y BIENES MUEBLES PARA LOS EQUIPAMIENTOS ADMINISTRADOS Y/O CARGA DE LA SECRETARÍA DISTRITAL DE SEGURIDAD, CONVIVENCIA Y JUSTICIA.
<b>TIPO DEL CONTRATO</b>	COMPRAVENTA
<b>NUMERO DEL CONTRATO</b>	SCJ-1877
<b>VALOR DEL CONTRATO</b>	CUATROCIENTOS TREINTA Y OCHO MILLONES VEINTITRÉS MIL TRESCIENTOS CUARENTA Y UN PESOS M/CTE (\$438.023.041)
<b>NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL CONTRATISTA</b>	CARVEPA S.A.S

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>		
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>		
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021

DENTIFICACIÓN DEL CONTRATISTA	NIT 901.253.844-3
ESTADO DEL PROCESO	LIQUIDADO

Tabla 5. SECRETARIA DISTRITAL DE SEGURIDAD, CONVIVENCIA Y JUSTICIA – BOGOTÁ D.C.

<b>CONSEJO SUPERIOR DE LA JUDICATURA DE MANIZALES - CALDAS</b>	
NO. DEL PROCESO	SCJ-SIF-SASI-022-2021
TIPO DEL PROCESO	SELECCIÓN ABREVIADA POR SUBASTA INVERSA ELECTRONICA
OBJETO DEL CONTRATO	CONTRATAR EN NOMBRE DE LA NACIÓN – CONSEJO SUPERIOR DE LA JUDICATURA – DIRECCIÓN EJECUTIVA SECCIONAL DE ADMINISTRACIÓN JUDICIAL DE MANIZALES – CALDAS, LA ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO Y ENSERES DE OFICINA PARA ATENDER LAS NECESIDADES DE LOS DESPACHOS DEL DISTRITO JUDICIAL DE MANIZALES EN LA PRESENTE VIGENCIA.
TIPO DEL CONTRATO	COMPRAVENTA
NUMERO DEL CONTRATO	CE – 29-2022
VALOR DEL CONTRATO	DOSCIENTOS CUARENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$240.000.000)
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL CONTRATISTA	CARVEPA S.A.S
IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATISTA	NIT 901.253.844-3
ESTADO DEL PROCESO	LIQUIDADO

Tabla 6. CONSEJO SUPERIOR DE LA JUDICATURA DE MANIZALES - CALDAS

<b>GOBERNACIÓN DEL DEPARTAMENTO DEL CESAR</b>	
NO. DEL PROCESO	SASI-SGR-0024-2020
TIPO DEL PROCESO	SELECCIÓN ABREVIADA SUBASTA INVERSA
OBJETO DEL CONTRATO	DOTACIÓN MOBILIARIO DE OFICINA, PARA LAS NUEVAS INSTALACIONES DE LA SECRETARÍA DE EDUCACIÓN, EDIFICIO CARLOS LLERAS RESTREPO, DEPARTAMENTO DEL CESAR.
TIPO DEL CONTRATO	COMPRAVENTA
NUMERO DEL CONTRATO	2021 01 0003
VALOR DEL CONTRATO	MIL TRESCIENTOS SESENTA Y OCHO MILLONES DE PESOS MCTE (\$1.368.000.000,00) I.V.A INCLUIDO
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL CONTRATISTA	TOYO SAAVEDRA MOBILIARIOS S.A.S.
IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATISTA	900.340.278 - 3
ESTADO DEL PROCESO	LIQUIDADO

Tabla 7. GOBERNACIÓN DEL DEPARTAMENTO DEL CESAR

- **Análisis de índices financieros:**

Teniendo en cuenta la naturaleza del presente objeto de contratación, la importancia específica que implica este proyecto, las características del objeto, la modalidad de pago se considera conveniente establecer una serie de límites a los indicadores que a continuación se presentaran como requisitos habilitantes que se recomienda seguir para la elección de futuro contratista. La Entidad establece los indicadores de capacidad financiera y organizacional de conformidad con la Resolución Rectoral 0685 de 2021 en sus artículos 7 y 39, los cuales son:

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>		
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>		
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021

<b>INDICACIONES</b>	<p>Se deben establecer los requisitos habilitantes de forma adecuada y proporcional a la naturaleza y valor del contrato. Es muy importante comprender el alcance de la expresión adecuada y proporcional que busca que haya una relación entre el contrato y la experiencia del proponente y su capacidad jurídica, financiera y organizacional. Es decir, los requisitos habilitantes exigidos deben guardar proporción con el objeto del contrato, su valor, complejidad, plazo, forma de pago y el Riesgo asociado al Proceso de Contratación.</p>
<b>INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA</b>	<p><b>Capital de Trabajo:</b> Este indicador representa la liquidez operativa del proponente, es decir el remanente del proponente luego de liquidar sus activos corrientes (convertirlos en efectivo) y pagar el pasivo de corto plazo. Un capital de trabajo positivo contribuye con el desarrollo eficiente de la actividad económica del proponente. Es recomendable su uso cuando la Entidad Estatal requiere analizar el nivel de liquidez en términos absolutos.</p> <p><b>índice de Liquidez:</b> el cual determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. A mayor índice de liquidez, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo.</p> <p><b>índice de Endeudamiento:</b> el cual determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación (pasivos y patrimonio) del proponente. A mayor índice de endeudamiento, mayor es la probabilidad del proponente de no poder cumplir con sus pasivos.</p> <p><b>índice Cobertura Intereses:</b> el cual refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras.</p>
<b>INDICADORES DE CAPACIDAD ORGANIZACIONAL</b>	<p>La capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna.</p> <p>los indicadores de rentabilidad para medir la capacidad organizacional de un proponente teniendo en cuenta que está bien organizado cuando es rentable.</p> <p><b>Rentabilidad del Patrimonio:</b> (Utilidad Operacional / Patrimonio) el cual determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. A mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del proponente.</p> <p><b>Rentabilidad del Activo:</b> (Utilidad Operacional / Activo Total) el cual determina la rentabilidad de los activos del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. A mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del proponente.</p>

Para la escogencia de los índices financieros se hace necesaria un promedio de cifras de procesos contractuales que reflejen analogía en el objeto contractual, en su alcance, es las especificaciones técnicas, en el valor y en la modalidad de selección, así:

No	ENTIDAD CONTRATANTE	No. DEL CONTRATO	DETALLES DEL PROCESO / SECOP	RENTABILIDAD DE PATRIMONIO	RENTABILIDAD DE ACTIVO	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES
1	SECRETARIA DISTRITAL DE SEGURIDAD, CONVIVENCIA Y	SCJ-1877	SCJ-SIF-SASI-022-	0,06	0,02	1,35	0,67	1

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>			
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>			
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021	<b>Página:</b> 15 de 19

	JUSTICIA – BOGOTÁ D.C.		2021					
2	CONSEJO SUPERIOR DE LA JUDICATURA DE MANIZALES-CALDAS	CE – 29-2022	SCJ-SIF-SASI-022-2021	0,05	0,05	2	0,5	1
3	GOBERNACIÓN DEL DEPARTAMENT O DEL CESAR	2021 01 0003	SASI-SGR-0024-2020	0,17	0,12	3	0,4	8
<b>TOTAL PROMEDIO</b>				<b>Mayor o igual a 0,09</b>	<b>Mayor o igual a 0,06</b>	<b>Mayor o igual a 2,12</b>	<b>Menor o igual a 0,52</b>	<b>Mayor o igual a 3,33</b>

**Tabla 8. Índices financieros para el proceso contractual**

En consecuencia, los indicadores financieros definidos con el presente estudio para la contratación que se requiere, son los siguientes:

- **RENTABILIDAD DE PATRIMONIO:** Mayor o igual a 0,09
- **RENTABILIDAD DE ACTIVO:** Mayor o igual a 0,06
- **ÍNDICE DE LIQUIDEZ:** Mayor o igual a 2,12
- **ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO:** Menor o igual a 0,52
- **RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES:** Mayor o igual a 3,33

✓ **Análisis de riesgos**

**RIESGO:** Es el posible evento que afecta el desarrollo del proceso de contratación o la ejecución del contrato, que puede traer efectos adversos a la Universidad, y el cual deberá ser analizado en el estudio de conveniencia y oportunidad que se realice por el ente universitario, indicando a quién se asigna (contratista o Universidad), y la forma de mitigarlo en caso de suceder.

De acuerdo a lo establecido en el artículo 26 de la Resolución Rectoral N° 0685 del 01 julio de 2021, se ha estimado establecer como riesgos involucrados en la presente contratación para este proceso los siguientes:

En el mapa de identificación de riesgo se califican los riesgos de acuerdo con los siguientes campos:

Clase: (i) general, riesgos transversales a los diversos proyectos y/o contratos que realiza la entidad; y (ii) específico, riesgos específicos al proyecto y/o contrato. Área: (i) internos, riesgos internos a la entidad; y (ii) externos, riesgos externos a la entidad. Etapa: es el momento en que se puede materializar el riesgo. Tipo: los riesgos se pueden clasificar según los siguientes tipos.

RIESGO	CLASE	PROBABILIDAD	FUENTE	ASIGNACIÓN	CLASIFICACION
Fluctuación de precios (etapa contractual)	General	Improbable – Puede ocurrir ocasionalmente	Externo	Contratista	Bajo
Riesgos sociales o políticos (Contractual y pos contractual)	General	Posible — moderado	Externo	Contratista	Bajo
Riesgos operacionales (Contractual)	General	Probable — moderado	Interno	Contratista	Medio
Riesgos financieros (Contractual)	General	Probable — moderado	Interno	Contratista	Medio

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>			
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>			
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021	<b>Página:</b> 16 de 19

Riesgos regulatorios (Contractual y post contractuales)	General	Probable — moderado	Externo	Contratista	Medio
Riesgos de la naturaleza (Contractual)	General	Probable — mayor	Externo	Contratista	Medio
Riesgo tecnológico (Contractual)	General	Posible — moderado	Interno	Contratista	Medio

**TIPIFICACIÓN DE LOS RIESGOS:** El contrato a celebrar presenta como riesgos que pueden afectar el equilibrio económico del contrato, el incumplimiento del mismo, las dificultades que presenten los servicios suministrados en cuanto a su calidad y cumplimiento derivados de la ejecución del contrato

**ESTIMACIÓN DE LOS RIESGOS:** Los riesgos previsible anteriormente señalados se estiman en una suma igual o equivalente al valor del contrato o a un porcentaje del mismo, según el caso.

**ASIGNACIÓN DE LOS RIESGOS:** Los riesgos previsible del presente contrato anteriormente tipificado y estimado en la matriz de riesgo:

Nº	Clase	Fuente	Etapas	Tipo	Descripción	Consecuencia	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le Asigna?	Tratamiento
1	Específico	Interno	Selección	Operacional	Demora en el inicio de la entrega de los bienes o servicios y la solución a la necesidad que originó el objeto contractual.	Incumplimiento por parte del contratista.	2	5	6	Alto	Contratista	Verificar las acciones tomadas de conformidad con los tiempos de respuesta estipulados en las pólizas de seguros.
2	General	Externo	Ejecución	Económico	Los efectos económicos derivados del análisis insuficiente de los precios realizados en el cálculo de los bienes	Incumplimiento por parte del contratista.	2	2	4	Bajo	Contratista	Realizar un análisis de costo. Hacer efectiva las garantías constituidas para tal efecto.
3	General	Externo	Ejecución	Operacional	Falta de idoneidad del contratista para la obtención del objeto contractual.	Incumplimiento por parte del contratista.	1	3	4	Bajo	Contratista	Para mitigar el riesgo se evalúa la calidad e idoneidad del contratista y de su equipo de trabajo.
4	Específico	Externo	Ejecución	Sociales	Graves alteraciones de orden público en el sitio de ejecución contractual.	Suspensiones o adiciones en plazo	3	3	6	Alto	Entidad	Para mitigar el riesgo deberán tenerse en cuenta las condiciones especiales en la cuales se ejecuta el contrato, a fin de precaver las consecuencias que las diferentes alteraciones del orden público puedan generar.
5	Específico	Interno	Ejecución	Económico	Modificación aprobada de estudios y especificaciones técnicas.	Afecta la calidad de los bienes a entregar	3	5	6	Alto	Contratista	En caso de incumplimiento parcial o total, se hará efectiva la póliza de cumplimiento.
6	Específico	Externo	Ejecución	Económico	Modificación de impuestos aplicables	Cuando en desarrollo del contrato se modifican las	1	3	3	Bajo	Entidad	Se llevará a cabo una permanente vigilancia de

Nº	Clase	Fuente	Etapas	Tipo	Descripción	Consecuencia	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le Asigna?	Tratamiento
					contrato.	tarifas de los impuestos o se crean nuevos impuestos a los ya existentes, siempre y cuando sean aplicables directamente al contrato.						los cambios normativos en materia tributaria que afecten la ejecución del contrato y se aplicarán las medidas a que haya lugar.
7	General	Externo	Ejecución	Regulatorio	Cambios en la legislación.	Imposibilidad de terminar la entrega de los bienes por cambios en la legislación	1	4	5	Medio	Entidad	Conciliar con el contratista la terminación por mutuo acuerdo del contrato.
8	Específico	Interno	Ejecución	Operacional	Incumplimiento en el cronograma de entrega de los bienes o servicios.	Se presentan demoras, incumplimientos para cumplir el cronograma establecido.	3	3	6	Medio	Contratista	Requerir al contratista contrarrestando avances y/o pagos contrato de acuerdo con los términos del contrato, en caso de incumplimiento parcial o total se hará efectiva la póliza de cumplimiento
9	Específico	Interno	Ejecución	Financiero	Presencia de actividades adicionales que generen sobre costo al contrato.	Se presentan elementos adicionales a las inicialmente contratadas que generan el incremento en el valor del contrato inicial.	2	3	5	Medio	Contratista	Realizar los estudios y diseños acertados para la planeación de los bienes. Verificar la justificación de los costos adicionales con el contratista y tramitar los recursos adicionales para culminar el contrato
10	General	Externo	Selección	Financiero	Propuesta económica con valores unitarios artificialmente bajos.	Riesgo presentado en el contrato por precios por debajo del presupuesto oficial en la propuesta del contratista, lo que puede generar incumplimiento por parte del contratista por quedarse sin presupuesto para culminar el contrato	3	4	7	Alto	Contratista	Solicitar justificación al contratista sobre la presentación de precios por debajo de los existentes en el mercado.
11	Específico	Interno	Ejecución	Financiero	Demoras en el pago por la presentación de documentación por parte del contratista.	Se presentan demoras en el desembolso por que el contratista no presenta la documentación exigida para el pago	2	2	4	Bajo	Contratista	Verificar oportunamente la documentación presentada por el contratista para los pagos.
12	Específico	Interno	Ejecución	Financiero	Que el valor de los costos de legalización contractual, generales de desplazamiento y generales del contratista que se	Riesgo presentado cuando el valor de la propuesta estipulado por el contratista es inferior, generando un	2	2	4	Bajo	Contratista	Se deberá incluir todos los costos que incurre el contratista con su propuesta para llevar a cabo y feliz término la

Nº	Clase	Fuente	Etapas	Tipo	Descripción	Consecuencia	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le Asigna?	Tratamiento
					tuvieron en cuenta para el valor total del contrato, no se hayan contemplado en la propuesta económica y no cubra el costo real de los mismos durante la ejecución del contrato.	desequilibrio económico que pueda terminar en demoras de la entrega de los elementos.						entrega de los elementos de lo contrario serán asumidos por el contratista por no preverlos al momento de presentación de la propuesta
13	General	Externo	Ejecución	Económico	Cambios en el precio de los bienes objeto del contrato, Desequilibrio contractual, variaciones en los precios del mercado	Desequilibrio económico, atraso en la ejecución del contrato	2	2	4	Bajo	Contratista	Revisión, ajuste y seguimiento con el supervisor del contrato
14	Específico	Interno	Ejecución	Operacional	Daños o perjuicios locativos en las instalaciones al momento de realizar la respectiva instalación de los bienes	Se presentan incumplimientos para cumplir el cronograma establecido.	3	3	6	Medio	Contratista	Requerir al contratista contrarrestando avances y/o pagos contrato de acuerdo con los términos del contrato, en caso de incumplimiento parcial o total se hará efectiva la póliza
15	General	Externo	Ejecución	Riesgo de la Salud	Biológicos. Se refiere a la posibilidad que, durante la ejecución del contrato, los colaboradores del contratista, presenten síntomas de enfermedades altamente contagiosas y que afecten y deterioren la Salud del Personal.	Deterioro notorio y grave de la salud y posible contagio	3	4	7	Alto	Contratista	Aplicación de los protocolos adoptados por la Universidad y el cumplimiento de las medidas de Bioseguridad establecidas por las Autoridades de Salud en Colombia.
16	General	Externo	Ejecución	Riesgo de la salud	Disponibilidad de los Elementos de Protección Personal. Se refiere a la posibilidad de que el contratista no disponga o suministre a sus colaboradores los Elementos de Protección Personal EPP y los de Riesgo Biológico.	Accidente de trabajo y posibles exposiciones a riesgo biológico	3	4	7	Alto	Contratista	El contratista deberá suministrar todos los EPP a sus colaboradores en las obras, o solicitar a la ARL que los suministre

La mitigación del riesgo se hará a través de la constitución de garantías a favor de la Universidad de los Llanos.

El contratista se obliga en el evento que el valor del contrato se amplíe o su plazo o vigencia se prorrogue como consecuencia entre otros de la suspensión del contrato a ampliar el valor y prorrogar la vigencia de la garantía única de conformidad con lo pactado.

La mitigación del riesgo se hará a través de la constitución de garantías a favor de la Universidad de los Llanos.

#### 4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

 <b>UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS</b>	<b>PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>		
	<b>ESTUDIO DEL SECTOR</b>		
	<b>Código:</b> FO-GBS-35	<b>Versión:</b> 01	<b>Fecha de aprobación:</b> 30/09/2021

- file:///C:/Users/EDNA.DUARTE/Downloads/ANEXO%2012-%20ANALISIS%20SECTOR.pdf.
- Downloads/ANEXO%2012-%20ANALISIS%20SECTOR.pdf
- <https://www.colombiatrade.com.co/noticias/industria-del-mueble-colombiano-un-mercado-de-muchas-oportunidades>
- file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/ANEXO%2012-%20ANALISIS%20SECTOR.pdf
- <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/15998/1/TRABAJO%20DE%20GRADO%20-%20FINESTRA-final.pdf>
- <https://www.empresaactual.com/un-buen-ano-para-el-sector-del-mueble-de-oficina/>
- file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Ergonom%C3%ADa\_mueble\_oficina\_Gu%C3%ADa\_gestoresV\_220727\_194508.pdf
- <https://www.interempresas.net/Mobiliario/Articulos/368314-exportaciones-de-muebles-de-oficina-crecen-cerca-de-20-por-ciento-y-superan-cifras-pre.html>
- <https://www.colombiatrade.com.co/noticias/industria-del-mueble-colombiano-un-mercado-de-muchas-oportunidades>



**WILSON EDUARDO ZÁRATE TORRES**

Vicerrector de Recursos Universitarios

<b>Proyectó:</b> Natalia Díaz Mejía – Abogada Profesional de Apoyo VRU 	<b>Revisión jurídica:</b> Ximena Espinosa Campos – abogada Profesional de apoyo VRU
<b>Revisión financiera:</b> Diana Rico Ortiz – Contador Profesional de apoyo VRU	