ESTUDIO DEL SECTOR ECONÓMICO Y DE COSTOS CONTRACTUAL

En cumplimiento del Art. 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, que establece el "deber de análisis de las Entidades Estatales. La Entidad Estatal debe hacer durante la etapa de planeación el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de Análisis de Riesgo. La Entidad debe dejar constancia de este análisis en los Documentos del Proceso", Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, y las demás que modifiquen, aclaren o sustituyan).

DATOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN	
Fecha emisión estudio	Mayo 2025
Dependencia que elabora el estudio:	Dirección De Competitividad Bogotá- Región
Nombre del director (a) que presenta el estudio y de los miembros del equipo técnico que participaron en su elaboración:	**MARIA PIEDAD BAYTER HORTA** Directora de Competitividad Bogotá Región **CAMILO RIVERA PEREZ** Subdirector de Internacionalización **DIEGO FERNANDO PARDO LÓPEZ** Subdirector de Innovación y Productividad
Ítem(s) del Plan de Contratación (Art. 2.2.1.1.1.4.1. Decreto 1082 de 2015)	El objeto del convenio se encuentra contenido en el Plan Anual de Adquisiciones de la Secretaría de conformidad con lo señalado en el Art. 2.2.1.1.1.4.1 del Decreto 1082 del 2015, así: **Subdirección de Internacionalización.** ● Meta Plan: o Apoyar a 600 empresas en sus procesos de internacionalización. ● Meta Proyecto: o Brindar a 600 empresas de la ciudad asistencia técnica y/o financiamiento, con herramientas para mejorar la conexión con mercados internacionales. **Subdirección de Innovación y productividad.**

	• Meta Plan:
	  • Vincular 1.200 empresas en proceso de conexión a mercados locales, regionales y nacionales.
	• Meta Proyecto:
	  • Vincular 1.200 empresas de la ciudad en proceso de conexión a mercados locales, regionales y nacionales.

Objeto de la contratación:	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros con el fin de posicionar a Bogotá como HUB tecnológico, a través del fortalecimiento y conexión a mercados nacionales e internacionales de emprendimientos y/o empresas de base tecnológica mediante su aceleración y apoyo a reuniones y eventos estratégicos.
Procedimiento de contratación previsto:	**Convenio Interadministrativo – art. 95 ley 489 de 1998.**
Valor del contrato (Presupuesto Oficial):	**Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.** Por parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, la suma de: DOSCIENTOS CINCUENTA Y UN MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA Y SEIS MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y TRES PESOS M/CTE ($251.256.993) en dinero; incluidos impuestos, tasas, contribuciones, costos directos e indirectos a que haya lugar. Desagregados de la siguiente forma: Subdirección de Innovación y Productividad: ● CIENTO OCHENTA Y UN MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA Y SEIS MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y TRES PESOS M/CTE ($181.256.993). Subdirección de Internacionalización:

	● SETENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($70.000.000). **Invest in Bogotá.** Por parte del asociado, la suma de: SETENTA Y CINCO MILLONES TRESCIENTOS SETENTA Y SIETE MIL NOVENTA Y NUEVE PESOS ($75.377.099) En especie. **Para un total de**: de: TRESCIENTOS VEINTISÉIS MILLONES SEISCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL NOVENTA Y DOS PESOS M/CTE ($326.634.092)

ELEMENTOS DEL ESTUDIO

1. Introducción

El Concejo de Bogotá mediante el Acuerdo Distrital No. 257 de 2006, *"Por el cual se dictan normas básicas sobre la estructura, organización y funcionamiento de los organismos y de las entidades de Bogotá, Distrito Capital, y se expiden otras disposiciones"*, el Concejo de Bogotá reorganizó la estructura general de la Administración Distrital y como consecuencia de lo anterior se creó el Sector de Desarrollo Económico, Industria y Turismo que tiene la misión de *"crear y promover condiciones que conduzcan a incrementar la capacidad de producción de bienes y servicios en Bogotá, de modo que se garantice un soporte material de las actividades económicas y laborales que permitan procesos productivos, de desarrollo de la iniciativa y de inclusión económica que hagan efectivos los derechos de las personas y viables el avance social y material del Distrito Capital y sus poblaciones, en el marco de la dinámica ciudad región"*.

Igualmente, el Acuerdo creó la SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO que tiene por objeto *"orientar y liderar la formulación de políticas de desarrollo económico de las actividades comerciales, empresariales y de turismo del Distrito Capital, que conlleve a la creación o revitalización de empresas, y a la generación de empleo y de nuevos ingresos para los ciudadanos y ciudadanas en el Distrito Capital"* y que cumple de conformidad con el artículo 78, entre otras las siguientes funciones:

> "a) Formular, orientar y coordinar políticas para el desarrollo de microempresas, famiempresas, empresas asociativas y pequeña y mediana empresa.
> b) Liderar la política de competitividad regional, la internacionalización de las actividades económicas, las relaciones estratégicas entre los sectores público y privado y la asociatividad de las distintas unidades productivas.
> i) Formular, orientar y coordinar políticas para el desarrollo de microempresas, famiempresas, empresas asociativas y pequeña y mediana empresa.(...)"

De igual forma el Decreto Distrital 437 de 2016 *"Por el cual se modifica la Estructura Organizacional de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico",* en su artículo 13 le asigna entre otras las siguientes funciones a la Dirección De Competitividad Bogotá Región de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, entre otras:

> " a. Asesorar al despacho en la formulación e implementación de políticas, planes, programas y proyectos de desarrollo económico que permitan el desarrollo económico sostenible de los sectores productivos de los bienes y servicios en un marco de competitividad e integración regional.
> d. Asesorar al despacho en la formulación e implementación de políticas, planes, programas, proyectos e incentivos de atracción de inversión nacional y extranjera; en estrecha coordinación con la Corporación Bogotá Región Dinámica y otras instituciones que tengan competencias afines.
> h. Participar en la estructuración de los proyectos prioritarios de la ciudad, orientados a aumentar la productividad, competitividad y el desarrollo económico.(...) "

Igualmente, en el artículo 15 menciona las funciones de la Subdirección de Internacionalización:

> "a. Liderar la definición de estrategias para la promoción y mejoramiento de la oferta exportable de bienes y servicios de sectores estratégicos de la economía bogotana.
> d. Coordinar la definición de estrategias para mejorar el clima de inversión de la ciudad.(...)"

Por su parte, el Decreto Distrital 443 de 2021 "Por el cual se modifica la Estructura Organizacional de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico", en su artículo 3° le asigna entre otras las siguientes funciones a la Subdirección de Innovación y Productividad de la SDDE, entre otras:

> "(...) c. Diseñar e implementar estrategias de intervención y fortalecimiento de zonas de aglomeración productiva de la ciudad en articulación con las diferentes áreas de la SDDE.

g. Dirigir la coordinación y articulación con las entidades e instancias competentes en el cumplimiento de los propósitos misionales de la dependencia. (...)"

Por otra parte, las políticas públicas con las que cuenta el Distrito Capital son el conjunto de acciones e instrumentos que utiliza el gobierno para abordar distintas problemáticas y necesidades de la sociedad, las cuales se implementan a través de los compromisos establecidos por la institucionalidad distrital, en los diferentes planes de acción de las políticas y en correlación con las funciones de cada entidad. En este contexto, mediante CONPES Distrital se encuentra vigente la siguiente **política pública**, en la cual la Dirección de Competitividad Bogotá Región tiene responsabilidad:

CONPES 25: Política Pública de Competitividad, Productividad y Desarrollo Socioeconómico.

En este sentido y de acuerdo con esta política, con este convenio se espera contribuir al cumplimiento del producto: "Servicios para la apertura de nuevos mercados, nacionales e internacionales, entre las unidades productivas de alto impacto" En este mismo contexto se entiende lo siguiente:

> *"Por unidades productivas de alto impacto se hace referencia a aquellas que se encuentren desarrollando nuevas ideas de negocio y requieran ser impulsadas. Pertenecen a esta categoría las Pymes, startups, fintech, grandes empresas y emprendimientos, con productos o servicios que se conciban a partir de la transformación digital, comercio electrónico, gestión de conocimiento o ideas transformadoras que impacten en los mercados."* [1]

A esta categoría de unidades productivas de alto impacto además se les aplicará el Indice de Madurez Empresarial, dicho instrumento tiene la finalidad de segmentar las empresas de acuerdo con sus capacidades diferenciales en: Nacimiento, Ideación, Crecimiento, Aceleración y Madurez e identificar en qué punto del ciclo de vida se encuentran.

Para el caso concreto de la Dirección de Competitividad Bogotá Región, dichas unidades productivas de alto impacto tendrán que ubicarse dentro de los siguientes niveles de madurez:

- **Crecimiento:** es la tercera etapa del ciclo de vida de la empresa en la cual se está ampliando el mercado inicial de la empresa y su estructura está creciendo, así como el uso de recursos.

[1] Plan de acción. Política pública de Competitividad, Productividad y Desarrollo Socio Económico. Disponible en: https://www.sdp.gov.co/gestion-socioeconomica/conpes-dc/politicas-publicas

- **Aceleración:** es la cuarta etapa del ciclo de vida de la empresa, en la cual se está buscando la optimización de los recursos, el profesionalismo de su equipo para ser más competitivo y así poder continuar con la expansión.
- **Madurez:** es la quinta y última etapa del ciclo de vida de la empresa en la cual se ha alcanzado la operación de manera eficiente y se focalizan los recursos en mantener los estándares.

Asimismo, teniendo en cuenta la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, adoptada por Colombia, con el fin de erradicar la pobreza, proteger el planeta y garantizar la prosperidad para todos, y cuyos resultados se materializan en 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), el presente proceso contractual se alinea con dicha agenda y le apunta al ODS No. 8 "Trabajo decente y crecimiento económico", el ODS No. 9 "Industria, Innovación e Infraestructura" y el ODS No. 10 "Reducción de las desigualdades":

- 8.1 Mantener el crecimiento económico per cápita de conformidad con las circunstancias nacionales y, en particular, un crecimiento del producto interno bruto de al menos el 7% anual en los países menos adelantados.
- 8.2 Lograr niveles más elevados de productividad económica mediante la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación, entre otras cosas centrándose en los sectores con gran valor añadido y un uso intensivo de la mano de obra.
- 9.3 Aumentar el acceso de las pequeñas industrias y otras empresas, particularmente en los países en desarrollo, a los servicios financieros, incluidos créditos asequibles, y su integración en las cadenas de valor y los mercados.
- 10.2 De aquí a 2030, potenciar y promover la inclusión social, económica y política de todas las personas, independientemente de su edad, sexo, discapacidad, raza, etnia, origen, religión o situación económica u otra condición.

Adicionalmente, el Plan de Desarrollo Distrital "Bogotá Camina Segura", adoptado mediante Acuerdo Distrital No. 927 de 2024, mediante el cual se adopta el plan de desarrollo económico, social, ambiental y de obras públicas del Distrito Capital "Bogotá Camina Segura 2024-2027", contiene los objetivos, las metas, estrategias y políticas que guiarán la articulación de las acciones de Gobierno Distrital, para elevar las condiciones de bienestar de la ciudadanía y sentar las bases de un cambio de enfoque de la acción pública.

El objetivo estratégico No. 3 "Bogotá confía en su Potencial" del Plan busca fortalecer el entorno productivo generando un buen ambiente para el desarrollo empresarial, el fomento de capacidades, la generación de valor, riqueza, emprendimiento y empleo.

A su vez en el Programa 19: "Desarrollo empresarial, productividad y empleo" el cual responde a la necesidad de posicionar a Bogotá como un destino atractivo para la inversión extranjera, la creación y fortalecimiento de empresas innovadoras, la realización de grandes eventos y el aprovechamiento
económico sostenible del espacio público, contribuyendo a la atracción de turistas. Este programa impulsará acciones estratégicas que fortalezcan el tejido empresarial de la ciudad mediante iniciativas orientadas a mejorar la productividad empresarial a través de la innovación, la expansión hacia mercados internacionales y el posicionamiento de Bogotá como un destino clave para la inversión extranjera directa y como epicentro de eventos de carácter internacional.

Para el cumplimiento de lo anterior la Secretaría de Desarrollo económico formuló el proyecto de inversión 8157 "*Mejoramiento de las capacidades de innovación, productividad e internacionalización del tejido empresarial de Bogotá región para acceder a mercados locales, regionales e internacionales. Bogotá D.C*", el cual tiene como objetivo "Fortalecer la capacidad de innovación, productividad e internacionalización del tejido empresarial de Bogotá Región para acceder a mercados locales, regionales e internacionales" mediante la promoción de la innovación, la competitividad, la productividad del tejido empresarial de alto impacto, las economías de aglomeración, la actividad económica en horarios convencionales y no convencionales, la conexión a mercados locales, regionales e internacionales, el acceso a mecanismos de financiamiento y el fortalecimiento de capacidades de exportación de las empresas. En desarrollo del proyecto de inversión 8157, en la siguiente tabla se describen las magnitudes de la Meta Plan y Meta proyecto asociada al proceso contractual:

Meta Plan	Meta Proyecto	Magnitud vigencia 2025	Magnitud impactada por el convenio
Apoyar 600 empresas en sus procesos de internacionalización .	Brindar a 600 empresas de la ciudad asistencia técnica y/o financiamiento, con herramientas para mejorar la conexión con mercados	122	10
Vincular 1.200 empresas en procesos de conexión a mercados locales, regionales y nacionales	Vincular 1.200 empresas de la ciudad en procesos de conexión con mercados locales, regionales y nacionales.	307	30

De acuerdo al marco de actuación anteriormente mencionado, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico -en adelante la SDDE-, a través de la Dirección de Competitividad Bogotá Región, tiene la responsabilidad de formular, coordinar e implementar programas y proyectos orientados al fortalecimiento del tejido empresarial, promoviendo la competitividad, la productividad, la innovación y la internacionalización de las empresas. En este sentido, se reconoce la importancia de posicionar a Bogotá como un entorno propicio para el emprendimiento, la innovación y la atracción de inversión, mediante acciones que faciliten la expansión de las empresas hacia nuevos mercados.

Si bien Bogotá lidera a nivel nacional los índices departamentales de competitividad e internacionalización, el sector tecnológico -priorizado a través de diferentes estrategias por su impacto en la competitividad e internacionalización de la ciudad- enfrenta retos específicos relacionados con asistencia técnica, vinculación a redes estratégicas y atracción de inversión.

En respuesta a estos desafíos, este convenio tiene como propósito fortalecer el posicionamiento de Bogotá como HUB tecnológico, a través de la ejecución de una estrategia de aceleración dirigida a los emprendimientos de alto impacto. Esta estrategia contempla la provisión de asistencia técnica relacionada con levantamiento de capital, culminando en un espacio de vinculación comercial que permita implementar los conocimientos adquiridos.

Así mismo, se contempla la participación en dos eventos de con énfasis en el sector de Tecnologías, Información y Comunicaciones -TIC-, en los cuales se promoverá la conexión comercial de al menos 15 empresas del sector TIC en cada evento, mediante la realización de actividades como ruedas de negocios y encuentros estratégicos, que favorezcan el relacionamiento con actores clave del ecosistema nacional e internacional

2. Objetivo del estudio

El presente estudio tiene como objetivo realizar un análisis de la oferta y demanda de un proyecto para el fortalecimiento de las capacidades empresariales para la internacionalización y la conexión a mercados internacionales, permitiendo:

- Conocer las características fundamentales de las empresas que conforman el segmento del mercado que cuenta con la capacidad de suplir la presente necesidad de contratación por parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

- Determinar las variables financieras y técnicas que sirvan de base para estructurar el proceso de selección, garantizando la pluralidad de oferentes y su selección objetiva.

- Establecer los precios promedio del mercado y el presupuesto del servicio a contratar, tomando de referencia el análisis efectuado de los precios suministrados por parte del mercado.
- Identificar procesos de contratación de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico que se hayan enfocado en el apoyo de actividades estratégicas.

Lo anterior en aras de que la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico seleccione al aliado idóneo para suplir las necesidades de la Entidad, mitigando el riesgo de incumplimiento por parte del contratista seleccionado.

3. Ficha Resumen desde la perspectiva comercial

FICHA RESUMEN DEL ESTUDIO						
Requerimiento	Posicionamiento de Bogotá como HUB tecnológico a través de dos componentes: Fortalecimiento orientado a acelerar emprendimientos y/o empresas de base tecnológica, presencia de Bogotá en eventos tech con espacio de conexión a mercados.					
Área solicitante	Dirección de Competitividad Bogotá Región					
Proveedores	Consultados	1	Participaron*	NA	Porcentaje de participación	NA
Fecha de Inicio del estudio de mercado	NA		Fecha de Finalización		NA	
Valor estimado del contrato						
Plazo estimado Ejecución	El plazo de ejecución del convenio que se suscriba será de siete (7) meses o hasta el 31 de diciembre de 2025, lo que ocurra primero, contados a partir de la fecha de suscripción del acta de inicio, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución.					
Modalidad de contratación	Contratación directa - Convenio Interadministrativo.					

*Participaron: Son todos los proveedores que respondieron a la invitación, ya sea mediante observaciones, cotización o manifestación expresa de no participar.

4. Análisis de la situación actual

4.1. Histórico de contratación

Durante los últimos 05 años, la Entidad ha realizado 10 procesos de selección para el fortalecimiento de las capacidades de internacionalización del tejido empresarial de Bogotá D.C y el apoyo a eventos con énfasis en el sector de Tecnologías, Información y Comunicaciones -TIC- con espacios de conexión a mercados. A continuación se resumen los procesos de selección y los contratos resultantes de los mismos. Al respecto, es pertinente destacar que estos proyectos usualmente cuentan con dos etapas comunes: i) mentorías o tutorías que pueden ser grupales o personalizadas y ii) conexión a mercados.

Vigencia	2024			
Número proceso	CD-CA-735-2024			
Modalidad de Selección	Contratación régimen especial			
Objeto	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros entre la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y la Asociación Nacional de Comercio Exterior-ANALDEX- para implementar un modelo de fortalecimiento escalonado orientado a insertar a las empresas bogotanas del sector automotor con vocación exportadora en cadenas globales de valor de la industria automotriz y aeroespacial			
Presupuesto oficial (P.O.)	$733.700.000			
Número del contrato	735-2024			
Contratista	ANALDEX			
Valor total del contrato	$733.700.000			
Plazo de ejecución	5 meses			
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	NA			
Margen mínimo de mejora (*)	NA			
Precio promedio mensual o unitario	Ítem	Cantidad	Valor Total	Precio unitario
	Formación	100	$305.400.000	$3.054.000
	Conexión virtual	60	$399.000.000	$6.650.000
	Misión internacional	20	$249.000.000	$12.450.000

Vigencia	2024
Número proceso	CDPS-786-2024
Modalidad de Selección	Contratación Directa

Objeto	Contratar la prestación de servicios para facilitar la apertura y conexión con mercados locales, regionales, nacionales e internacionales en el marco de las estrategias de la SDDE, Bogotá Corazón Productivo y Hecho en Bogotá, a través de la participación en las ferias presenciales y ferias 4.0 desarrolladas por la Corporación de Ferias y Exposiciones S.A - CORFERIAS S.A.			
Presupuesto oficial (P.O.)	$ 1.682.022.355 COP			
Número del contrato	786-2024			
Contratista	Corporación de Ferias y Exposiciones S.A Usuario Operador Zona Franca			
Valor total del contrato	$ 1.682.022.355 COP			
Plazo de ejecución	Cinco (5) meses			
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	NA			
Margen mínimo de mejora (*)	NA			
Precio promedio mensual o unitario	Ítem	Cantidad	Valor Total	Precio unitario
	Participación en eventos	7	$1.682.022.355	$240.288.908

Vigencia	2024			
Número proceso	CD-1359-2024			
Modalidad de Selección	Contratación Directa			
Objeto	Aunar esfuerzos para impulsar acciones conjuntas que beneficien y fortalezcan la competitividad de las empresas y sectores empresariales en Bogotá, mediante programas de fortalecimiento empresarial, eventos, ferias, ruedas de negocios, apoyo en internacionalización y networking.			
Presupuesto oficial (P.O.)	$ 374.152.344,00 COP			
Número del contrato	1359-2024			
Contratista	CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ			
Valor total del contrato	$ 374.152.344,00 COP			
Plazo de ejecución	Tres (3) meses			
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	NA			
Margen mínimo de mejora (*)	NA			
Precio promedio mensual o unitario	Ítem	Cantidad	Valor Total	Precio unitario
	Participación en eventos	7	$1.682.022.355	$240.288.908

Vigencia	2023			
Número proceso	CD-905-2023			
Modalidad de Selección	Contratación Directa			
Objeto	Prestar los servicios relacionados con la participación de Bogotá D.C en la Macrorrueda, Colombia en Europa, como un mecanismo para fomentar el posicionamiento de la ciudad y la internacionalización de su tejido empresarial.			
Presupuesto oficial (P.O.)	$ 150.000.000 COP			
Número del contrato	905-2023			
Contratista	Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. - FIDUCOLDEX - PROCOLOMBIA			
Valor total del contrato	$ 150.000.000 COP			
Plazo de ejecución	Cinco (5) meses			
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	NA			
Margen mínimo de mejora (*)	NA			
Precio promedio mensual o unitario	Ítem	Cantidad	Valor Total	Precio unitario
	Fortalecimiento	30	$150.000.000	$5.000.000
	Participación en Macrorrueda Colombia en Europa	55	$120.000.000	$2.181.818
	Posicionamiento de ciudad en Macrorrueda Colombia en Europa	1	$20.000.000	$20.000.000

Vigencia	2023
Número proceso	795
Modalidad de Selección	Contratación Directa
Objeto	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros que contribuyan a potenciar los procesos de comercio exterior de los corazones productivos y el tejido empresarial de Bogotá para que participen en procesos de conexión a mercados internacionales
Presupuesto oficial (P.O.)	$780.000.000
Número del contrato	795-2023
Contratista	ANALDEX
Valor total del contrato	$780.000.000

Plazo de ejecución	6 meses			
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	NA			
Margen mínimo de mejora (*)	NA			
Precio promedio mensual o unitario	Ítem	Cantidad	Total	Precio unitario
	Formación	140	$280.000.000	$2.000.000
	Conexión	60	$279.000.000	$4.650.000

Vigencia	2023			
Número proceso	701-2023			
Modalidad de Selección	Convenio de Ciencia Tecnología e Innovación			
Objeto	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para acompañar el proceso de fortalecimiento de empresas en el marco de la implementación de la Ruta de Alto Impacto, que contribuyan a la innovación de los modelos de negocios, enfocados en la internacionalización del tejido empresarial de Bogotá Región.			
Presupuesto oficial (P.O.)	$598.000.000 M/Cte			
Número del contrato	701-2023			
Contratista	Universidad de los Andes			
Valor total del contrato	$741.520.000 M/Cte			
Plazo de ejecución	Siete (07) meses y diecisiete (17) días.			
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	NA			
Margen mínimo de mejora (*)	NA			
Precio promedio mensual o unitario	Ítem	Cantidad	Total	Precio unitario
	Fortalecimiento	80		9.269.000

Vigencia	2022
Número proceso	NA
Modalidad de Selección	Convenio de asociación
Objeto	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros entre la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y la Cámara de Comercio de Bogotá para desarrollar un proyecto estratégico de ciudad que busque fortalecer la competitividad de las empresas bogotanas en sus procesos de internacionalización.

Presupuesto oficial (P.O.)	$616,926,240			
Número del contrato	860-2022			
Contratista	CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ (CCB)			
Valor total del contrato	$911.728.850			
Plazo de ejecución	Doce (12) meses.			
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	NA			
Margen mínimo de mejora (*)	NA			
Precio promedio mensual o unitario	Ítem	Cantidad	Total	Precio unitario
	Fortalecimiento	90	$346.559.108	$3.850.657
	Rueda de negocios	90	$270.540.492	$3.006.005
	Misión a Venezuela	25	$241.152.336	$9.646.093

Vigencia	2020
Número proceso	N/A
Modalidad de Selección	Convenio de Asociación
Objeto	Aunar esfuerzos administrativos, técnicos y financieros para desarrollar la estrategia de fortalecimiento del ecosistema de economía digital en Bogotá a través del diseño de una hoja de ruta para impulsar la ciudad como la primera e-Región de Colombia con proyección internacional.
Presupuesto oficial (P.O.) SDDE	$324,466,667.00
Número del convenio	662-2020
Asociado	Cámara Colombiana de Comercio Electrónico
Valor total del convenio Valor total presente del convenio (indexación DANE)	$476.107.550 (Indexado por xxx de acuerdo al IPC publicado por el DANE)
Plazo de ejecución	49 días
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	N/A
Margen mínimo de mejora (*)	N/A

	Ítem	Cantidad	Unidad	Precio unitario
Precio promedio mensual o unitario	Implementación de modelos de comercio electrónico transfronterizo	10	Modelo de comercio electrónico implementado	$53.933.463

Vigencia	2020			
Número proceso	N/A			
Modalidad de Selección	Convenio de asociación			
Objeto	Aunar esfuerzos administrativos, técnicos y financieros para implementar un proceso de asistencia técnica que impacte a un grupo de empresas de la ciudad en su proceso de internacionalización al mercado de los Estados Unidos de América.			
Presupuesto oficial (P.O.) SDDE	$156,700,000.			
Número del convenio	651-2020			
Asociado	CÁMARA DE COMERCIO COLOMBO AMERICANA (AMCHAM),			
Valor total del convenio Valor total presente del convenio (indexación DANE)	$223,925,000.			
Plazo de ejecución	Dos meses (2)			
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	N/A			
Margen mínimo de mejora (*)	N/A			
Precio promedio mensual o unitario	**Ítem**	**Cantidad**	**Unidad**	**Precio unitario**
	Programa de internacionalización	15	Empresas beneficiadas	$7,928,881.35

	Feria internacional de negocios	31	Empresas beneficiadas	$2,393,515.05

Vigencia	2021
Número proceso	N/A
Modalidad de Selección	Convenio interadministrativo
Objeto	"Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para impulsar la internacionalización de la ciudad de Bogotá D.C., a través de acciones que fortalezcan y promuevan su tejido exportador de sectores estratégicos incluyendo aglomeraciones y/o clusters, así como su visibilidad y posicionamiento a través de la participación en eventos de escala internacional".
Presupuesto oficial (P.O.) SDDE	$$156,700,000.
Número del convenio	419-2021
Asociado	FIDUCOLDEX PROCOLOMBIA
Valor total del convenio Valor total presente del convenio (indexación DANE)	CUATRO MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y UN MILLONES TRESCIENTOS SESENTA Y TRES MIL CUATROCIENTOS PESOS ($ 4.351.363.400), incluidos todos los impuestos y erogaciones a lugar.
Plazo de ejecución	Diecinueve (19) meses y cuatro (04) días
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	N/A
Margen mínimo de mejora (*)	N/A

Precio promedio mensual o unitario	**Ítem**	**Cantidad**	**Unidad**	**Precio unitario**
	Componente i - fortalecimiento empresarial y comercial	108	Empresas beneficiadas	$11,475,100

	Componente ii – apoyo a eventos de promoción internacional estratégicos para la ciudad de bogotá	621	Empresas beneficiadas	$1,277,602

4.2. Requerimientos (Perspectiva técnica)

Para el presente proceso de selección, la Dirección de Competitividad Bogotá Región de la SDDE desarrolló los requerimientos técnicos mínimos, de obligatorio cumplimiento por el contratista, contemplados en el DOCUMENTO DE ESTUDIOS PREVIOS adjunto al presente documento.

5. Análisis del entorno

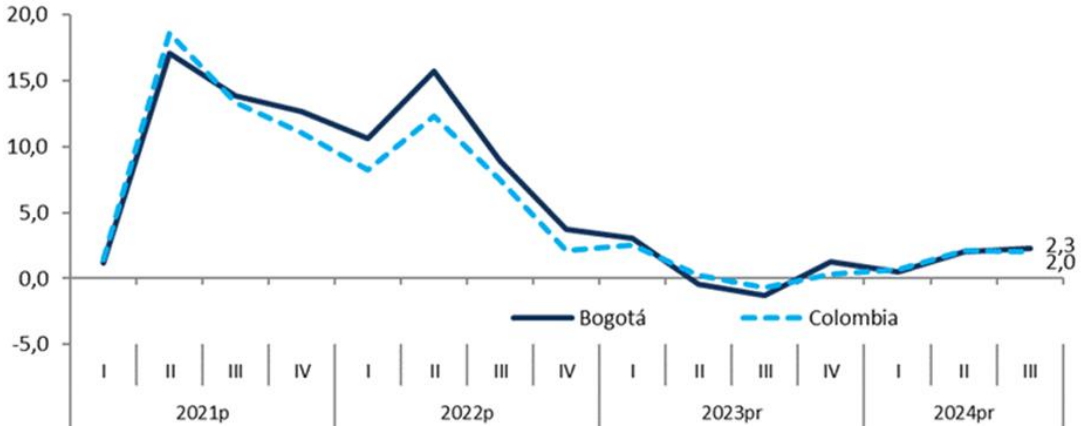
5.1. Análisis del mercado: (perspectiva legal comercial y técnica)
5.1.1 Aspecto Económico

De acuerdo con el DANE y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, durante el tercer trimestre de 2024 (preliminar) el producto interno bruto de Bogotá D.C. presentó una variación anual de 2,3%, lo que representa un incremento de 0.3 p.p respecto al segundo trimestre de 2024. Esto guarda concordancia con la recuperación del PIB después de la contracción experimentada durante el segundo y tercer trimestre de 2023.

Lo anterior se explica por el crecimiento en las actividades artísticas, de entretenimiento y recreación, las cuales tuvieron una variación anual de 13,8%, el sector de construcción, con un crecimiento de 9,4%, explotación de minas y canteras con un 12,7%, y las actividades financieras y de seguros, con un crecimiento de 4% respecto al mismo trimestre del año anterior.

Adicionalmente, destaca el crecimiento de -3,7% interanual de las industrias manufactureras de Bogotá y de -6,1% en agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.

Figura 1. Variación Anual PIB trimestral de Bogotá y Colombia (%) 2021-2024 pr



Fuente: DANE - Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (convenio 516 de 2024). Series corregidas de efectos estacionales y de calendario. P: Provisional; Pr: Preliminar.

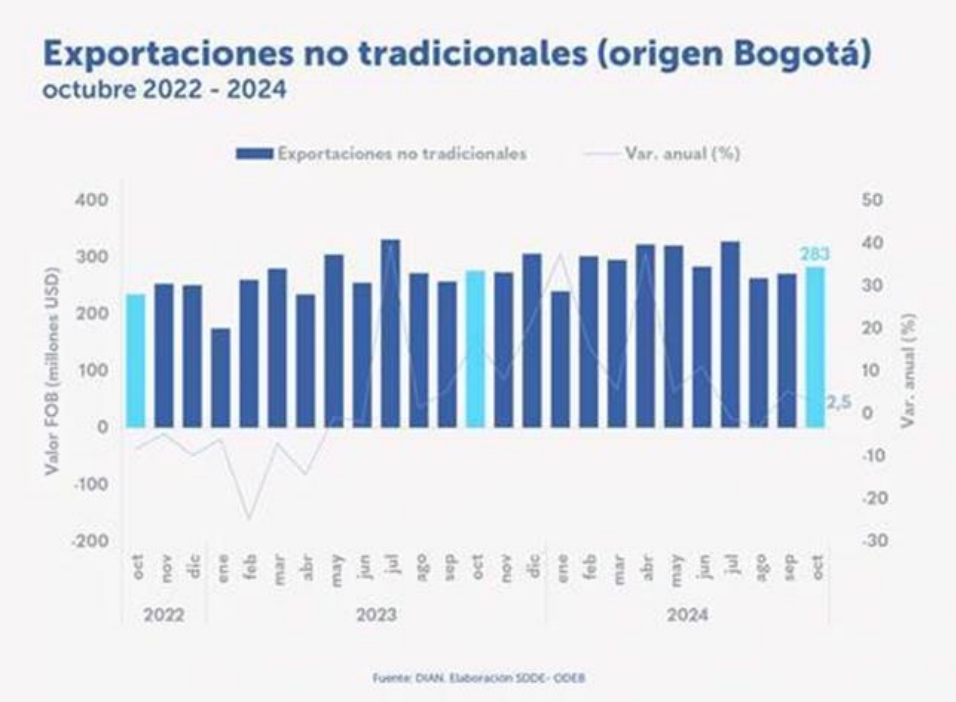
En términos nominales, el Comercio, Vehículos, Transporte, Almacenamiento, Alojamiento y Restaurantes es la rama que más aporta al PIB de la ciudad con el 21%, seguida de la Administración pública y defensa; Educación; Salud humana con el 16,62%, y las Actividades inmobiliarias con 14,3%.
A partir de esto, se identifica una recuperación parcial en el producto interno de la capital, al cual se pueden sumar esfuerzos interinstitucionales para dinamizar la actividad económica en los diferentes sectores de la misma.

Todo ello muestra una ventana de oportunidad para promover políticas públicas orientadas al fortalecimiento productivo y el dinamismo del tejido empresarial de Bogotá, que permita mayor generación de ingreso y empleo.

Comercio exterior (exportaciones):

En cuanto al comercio exterior, las exportaciones no tradicionales en octubre de 2024 alcanzaron los USD 283,1 millones, registrando un incremento del 2,5% en comparación con el mismo mes de 2023. Este crecimiento se explicó principalmente por el aumento en las ventas de capullos frescos y rosas frescas, que crecieron un 15,1% y 38,4%, respectivamente, representando en conjunto el 19,6% del total de exportaciones no tradicionales del mes. En contraste, las exportaciones de medicamentos disminuyeron un 23,2% frente al mismo periodo del año anterior, con una participación del 2,6% en las exportaciones no tradicionales de la ciudad.

Figura 2 . Exportaciones no tradicionales (origen Bogotá) (octubre 2022 - 2024)



Fuente: DIAN. Elaboración SDDE - ODEB.

Bogotá se consolidó como el segundo principal origen de exportaciones no tradicionales en el país, con una participación del 12,5%. Los cinco principales destinos de estas exportaciones hasta octubre de 2024 fueron: Estados Unidos, con una participación del 37,8 %, destacándose la exportación de flores y rosas frescas; Ecuador, con un 8,8%, principalmente en medicamentos y tejidos de punto; Perú, con un 6,2%, siendo destino de mezclas odoríferas y extracto de malta; Venezuela, con un 5,9%, sobresaliendo los carburorreactores y alimentos para animales; y México, también con un 5,9%, con vidrio de seguridad y carburorreactores como principales productos exportados.

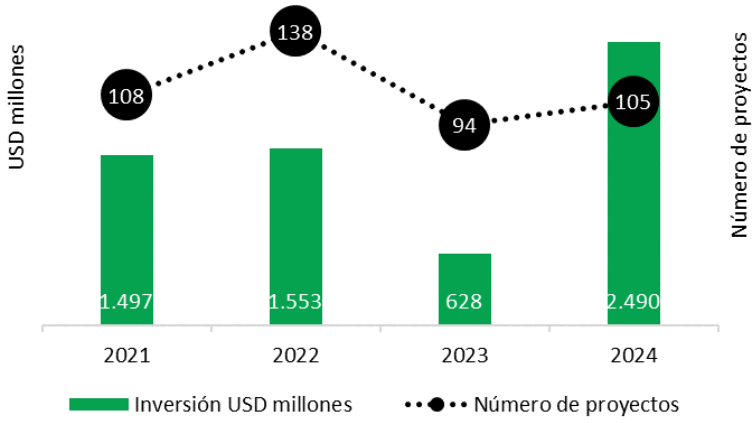
De acuerdo con la Encuesta Mensual de Servicios de Bogotá realizada por el Observatorio de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y el DANE, los sectores de servicios en Bogotá exportaban USD $3.640 millones en 2022. Este valor representaba un valor similar a las exportaciones totales de bienes de la ciudad ($3.976 millones FOB). Si bien es cierto esta encuesta no se continuó realizando, es posible identificar el amplio tamaño del sector de servicios dentro de la actividad exportadora del tejido empresarial bogotano.

Inversión extranjera directa:

Respecto al estado de la inversión extranjera directa - IED. A cierre de 2024 se registraron 105 proyectos de inversión nueva y de expansión en Bogotá Región, valorados en USD 2.490 millones, los cuales generaron alrededor de 12.605 empleos. Cabe resaltar que, estos números representan un incremento en los flujos de IED en comparación con el mismo periodo del año anterior, con un aumento del 11,7 %, 296,7 % y 92,5 % en los indicadores mencionados respectivamente. Los principales países de origen de dicha IED fueron Estados Unidos, con una participación de 28,6% lo que se traduce a 30 proyectos, seguido por España (9,5%) con 10 proyectos, México (8,6%) con 9 proyectos, y China (6,7%) con 7 proyectos. Adicionalmente los sectores de Retail, Software y Servicios TI y Servicios Corporativos concentraron el 50% de los proyectos de IED que llegaron a la Bogotá - Región en 2024.

A nivel Colombia, los proyectos de inversión nueva y de expansión también presentaron un aumento del 32,9 % frente al mismo periodo de 2023, mientras que para América Latina el incremento fue generalizado en 7 de los 10 principales países receptores de IED de la región. Las ciudades que más proyectos de inversión recibieron fueron Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla, las cuales concentraron el 65% de los proyectos de inversión que llegaron al país, principalmente en actividades de Retail de los sectores de textiles y productos de consumo. Cali presentó un aumento significativo en el número de proyectos de IED, particularmente 17 de los 25 proyectos en 2024 están asociados con actividades de Retail. Se destaca la llegada de proyectos de datacenter a Mosquera y Tenjo, así como la llegada de proyectos de alta inversión relacionados a energías renovables en municipios como Sabanalarga (Antioquia), San Carlos de Guaroa (Meta), Sahagún (Córdoba), Fundación (Magdalena), entre otros.

Figura 3. Histórico de IED nueva y de expansión Bogotá - Región (información acumulada por año)



Fuente: Invest in Bogotá con base en información de certificaciones de inversión de IIB, fDi Markets y Orbis Crossborder.

En 2024, Bogotá recibió el 86% de los proyectos de inversión que llegaron a la ciudad-región, siendo una participación menor a la registrada hace un año, la cual fue de 89%. Pese a esta caída de la participación de Bogotá, se estima que se vio un aumento en los montos promedio de inversión, pasando de USD 5,7 millones en 2023, a USD 7,7 millones en 2024.

Así mismo, el monto promedio de inversión estimado por proyecto incluyendo los demás municipios de Bogotá-Región tuvo un incremento, pasando de USD 6,7 millones en el total de 2023, a USD 24,6 millones en 2024. Este incremento se explica por la llegada de dos proyectos de datacenter de la empresa odata por un monto estimado de inversión de USD 650 millones cada uno, ubicados en Mosquera y Tenjo, un centro logístico que realizará Falabella en Cota por un monto de USD 130 millones, además de un proyecto asociado a una planta de fabricación de vidrio, por un monto estimado de USD 120 millones (OI Glass).

Si bien, Bogotá es la ciudad que mayor número de proyectos ha atraído a la ciudad-región, los demás municipios albergan proyectos de mayor inversión, con un promedio estimado de USD 119,7 millones por proyecto durante 2024. Con base en el análisis anterior, la capital de Colombia requiere de manera pertinente estrategias que dinamicen su ecosistema empresarial, aumenten las exportaciones de la ciudad, aporten al crecimiento del PIB, y continúen fortaleciendo el empleo en la ciudad y la atracción de inversión.

Contexto legal

La participación de Colombia, y por ende de Bogotá, en espacios de promoción y atracción de inversión extranjera se encuentra enmarcada por una serie de leyes, decretos y organismos que fomentan el comercio exterior y la internacionalización de la economía colombiana. A continuación, se presentan los principales aspectos de la normativa relevante:

En materia de fomento General de las Exportaciones e Internacionalización, Ley 67 de 1979 establece normas generales para fomentar las exportaciones, incluyendo la figura de las sociedades de comercialización internacional y otras disposiciones orientadas al desarrollo del comercio exterior colombiano. Su espíritu promueve la actividad exportadora como motor de crecimiento económico. La Ley 7 de 1991 tiene como objetivo principal promover la libre actividad de exportación e importación de bienes y servicios, buscando la inserción de la economía colombiana en los mercados globales y el impulso de su internacionalización.

Igualmente, se encuentra el CONPES 4085: Política de Internacionalización de la Economía Colombiana 2022-2030, como hoja de ruta fundamental para la atracción de inversión extranjera directa (IED) de alto valor agregado, con un enfoque particular en la conexión y fortalecimiento de empresas de base tecnológica. Esta política reconoce la importancia de la IED como motor de crecimiento, productividad y generación de empleo, y busca activamente atraer capital que no solo inyecte recursos, sino que también transfiera conocimiento, tecnología y mejores prácticas a las empresas colombianas, especialmente aquellas en el sector tecnológico y de la economía del conocimiento.

También existe la Facilitación del Comercio a través de Acuerdos Internacionales, como el Acuerdos de Libre Comercio (ALC) que Colombia ha suscrito con diferentes países y bloques económicos. Estos acuerdos buscan facilitar el intercambio comercial a través de la reducción de barreras arancelarias y la promoción de la cooperación económica, lo que indirectamente impulsa la participación en eventos internacionales como plataformas para aprovechar estas oportunidades comerciales.

De acuerdo con lo anterior, el marco legal colombiano, a través de leyes que fomentan las exportaciones y la internacionalización, la existencia de organismos como ProColombia y Analdex dedicados a esta tarea, y la suscripción de acuerdos de libre comercio, respalda y promueve la participación en eventos internacionales como una estrategia legítima y beneficiosa para el crecimiento económico y el posicionamiento del país y sus ciudades.

Sector Software y TI

Para el presente estudio es pertinente destacar que el sector de servicios y de retail fueron los principales receptores de dicha inversión en la ciudad, aglutinando la mitad de los proyectos de 2024. No obstante, la inversión en sectores de servicios (corporativos, software y TI) decreció 18,2%, continuando con la desaceleración presentada en 2023 (14,3%). Lo anterior es fundamental para entender la perspectiva de inversión de 2025 en la ciudad, en tanto:

> "Se proyecta que la inversión extranjera en proyectos nuevos y de expansión en Bogotá-Región se mantenga estable en 2025. Sin embargo, la contracción global en la inversión en software y TI podría afectar negativamente la llegada de capital a la región". (Invest In Bogota, 2025, p.18).

Lo anterior da cuenta de la necesidad de dinamizar el sector de servicios en la ciudad, generando mecanismos para su fortalecimiento de cara a la internacionalización.

Respecto al sector de software y TI, es significativo para la ciudad ya que en 2023 en Bogotá se concentró el 72.6% de las ventas del sector de software y TI de Colombia, con un valor de $41.5 billones (Cenisoft), además concentra el 71.1% de empleados del sector, el 65.5% del número de empresas del país y representa el 20.2%.de los proyectos de inversión extranjera que la ciudad ha recibido entre 2018 y 2022 (IIB).

De acuerdo a la primera caracterización de emprendimientos de Bogotá Región, publicado en 2022, para el 2020 el sector servicios de Tecnologías de la Información (TI) encabezaba como líder con un 23,7 %. Además, el 44,4 % de los emprendedores encuestados catalogaron a sus empresas como de alto impacto o escalable, es decir negocios de base tecnológica que tienen potencial de crecimiento exponencial y alta escalabilidad, y suelen presentar soluciones innovadoras que les permiten crecer dentro del mercado o cambiar la manera en que este se atiende. (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2022).

Para el caso de Bogotá, a 2024 la ciudad alberga el 50% de las empresas de alto impacto (startups) del país que corresponden a 1.074 startups, las cuales se caracterizan por ser en su mayoría de los sectores Fintech (tecnología financiera), Saas (Software como Servicio) y Edtech (tecnología para mejorar la enseñanza y el aprendizaje). (Colombia Tech Report. 2024).

A pesar de las diferentes estrategias de priorización sectorial y del liderazgo de la ciudad en temas de competitividad, el tejido empresarial de base tecnológica, enfrenta retos relacionados con financiamiento. La caracterización de emprendimientos de Bogotá Región[7] indica que más del 80% del emprendimiento analizado no recibió ningún tipo de financiación. En relación, el *Colombia Tech Report 23-24*[11] señala que el acceso a financiamiento representa una de las principales barreras para su desarrollo ya que muchos de estos emprendimientos carecen de

historial crediticio, y en los casos en que pueden acceder a préstamos, estos suelen implicar altos costos.

Además, existe un bajo conocimiento sobre alternativas de financiación diferentes al crédito tradicional y un interés limitado por parte de inversionistas institucionales, quienes suelen mostrarse reticentes a invertir en etapas tempranas debido al alto nivel de riesgo que representan estas iniciativas. Esta tendencia se refuerza en el *Colombia Tech Report 24-25*[2], informe donde se plantea que uno de los retos de expansión internacional es el acceso limitado a capital, siendo la mayoría de ofertas en moneda extranjera.

Esta problemática de acceso a financiamiento se ha visto agravada por la disminución en los niveles de inversión en el ecosistema, que registró una caída del 54% entre 2021 —el año con el mayor pico en los últimos cinco años— y 2023. El panorama de inversiones en Latam 2023 del *Colombia Tech Report 2023-2024*, muestra una caída de las inversiones en startups debido a la incertidumbre económica, los temores de recesión y la caída de los precios de las acciones de las empresas tecnológicas. Para el caso colombiano se ha visto un comportamiento a la baja del monto de inversión recibido por el país, pasando de $1.447 millones de dólares en 2021, a $1.362 millones de dólares en 2022 y 786 millones de dólares en 2023, donde en este último año solo $ 341 millones de dólares corresponde a venture debt.

Esta tendencia coincide con el hecho de que el 51% de los emprendimientos tienen como fuente de financiamiento "Familia y amigos", el 49% "ángeles inversionistas" y apenas el 38% accede a "venture capital", lo que podría estar alimentando el mayor desafío a intervenir en la industria que corresponde a la escalabilidad del modelo de negocio tradicional. (*Colombia Tech Report ,2024)*

Además del acceso a financiamiento, una barrera significativa que enfrentan los emprendimientos y empresas de base tecnológica es la dificultad para desarrollar estrategias de ventas y relacionamiento con inversionistas. De acuerdo con *el Colombia Tech Report 2023-2024* el 55% de los emprendimientos de alto impacto identifican como desafío las "estrategias de crecimiento y ventas" y un 41% la "construcción de relaciones con los inversionistas". Estos desafíos se originan de la limitada visibilidad de la oferta, falta de canales para vincularse a cadenas de valor, desconocimiento de nuevos mercados nacionales o internacionales, desactualización en buenas prácticas y oportunidades emergentes, entre otros.

[2] Informe generado por la consultora KPMG, publicado en 2025. Disponible en https://colombia.home.kpmg/colombia-tech-report-2024-2025

Adicionalmente, según el Grupo de Ecosistemas Inteligentes de América Latina (GEIAL), es fundamental que las ciudades trabajen decididamente en la construcción y fortalecimiento de un ecosistema emprendedor, reconociendo que la innovación es un motor clave para su desarrollo económico y social. GEIAL define los ecosistemas emprendedores como el "conjunto de actores, factores, relaciones y procesos que actúan e interactúan moldeando las condiciones para la creación, desarrollo y expansión de las empresas en un espacio geográfico determinado"[3]. Esta definición resalta la importancia de entender y potenciar los vínculos y canales existentes entre los diferentes niveles del ecosistema, partiendo desde la base territorial y las capacidades propias de cada ciudad.

Es imperativo dinamizar el ecosistema, a nivel nacional e internacional, teniendo en cuenta que solo el 23% de los emprendimientos de alto impacto han participado de centros de emprendimiento y solo el 36% ha pertenecido a una asociación o agremiación (Colombia Tech Report 2023-2024), es decir, más de la mitad de emprendimientos se encuentran desconectados de las oportunidades que ofrece el ecosistema, esenciales para acelerar las conexiones y consolidarse en el mercado.

5.2 Análisis de la oferta:

No se describen aspectos requisitos jurídicos, técnicos y financieros habilitantes, toda vez que, el convenio suscribir corresponde a la modalidad de contratación directa, por medio de un convenio interadministrativo.

Oferentes en el mercado y experiencia

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, por intermedio de la Dirección de Competitividad Bogotá - Región a través de la Subdirección de Internacionalización y la Subdirección de Productividad y Competitividad, en desarrollo de sus actividades y para el logro de sus metas, identifica la necesidad de fortalecer el posicionamiento de Bogotá como HUB tecnológico, a través del fortalecimiento y conexión a mercados nacionales e internacionales de emprendimientos y/o empresas de base tecnológica mediante su aceleración y apoyo a reuniones y eventos estratégicos. Para ello, se implementarán dos líneas estratégicas: una enfocada en el **fortalecimiento de las unidades productivas de alto impacto** a través de una estrategia de aceleración, y otra orientada a la **promoción de espacios de conexión con mercados** nacionales e internacionales mediante la participación del tejido empresarial bogotano. Estas iniciativas buscan fomentar la conexión con mercados internacionales y la generación de oportunidades de networking, promoviendo sinergias, transferencia de

[3] Informe comparado GEIAL 2024 https://geial.com/reporte-comparado-geial-2024/

conocimiento y tecnología entre todos los actores del ecosistema de innovación en la ciudad. (la necesidad se encuentra detallada en los respectivos Estudios Previos).

Para cumplir con lo anterior, es pertinente desarrollar un programa mediante un convenio interadministrativo con una entidad que tenga la experiencia, capacidad técnica y capacidad financiera requeridas, en tanto la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico no cuenta con la capacidad interna necesaria.

En este sentido y de acuerdo al registro de interesados del proyecto de inversión 8157 "Mejoramiento de las capacidades de innovación, productividad e internacionalización del tejido empresarial de Bogotá Región para acceder a mercados locales, regionales e internacionales" se establece una relación de potenciales aliados para el desarrollo del proceso. A continuación se presentan los que potencialmente podrían actuar como "oferentes" de soluciones relacionadas con el alcance técnico del proyecto:

Tabla 2. Potenciales oferentes de los servicios requeridos.

Actor	Interesado	Posición	Intereses y/o expectativas	Contribución o gestión
Otro	Universidades	Cooperante	Articulación institucional para visibilizar su oferta académica y vincularse a proyectos de productividad y competitividad empresarial	Aplicación del conocimiento generado a través de iniciativas que propicien el desarrollo económico de la ciudad
Nacional	Ministerio de Comercio Industria y Turismo (MINCIT)	Cooperante	Articulación institucional para el desarrollo conjunto de políticas públicas	Aunar esfuerzos, técnicos y presupuestales, para desarrollar acciones de política pública
Nacional	Fiducoldex ProColombia	Cooperante	Adaptar su oferta de programas de fortalecimiento empresarial para la internacionalización, al ecosistema productivo de Bogotá-Región	Aunar esfuerzos, técnicos y presupuestales, para desarrollar acciones conjuntas de acuerdo a los intereses comunes identificados
Nacional	INNPULSA	Cooperante	Adaptar su oferta de programas de fortalecimiento empresarial e innovación al ecosistema productivo de Bogotá-Región	Aplicar su conocimiento y experticia a las actividades de fortalecimiento en la productividad de las empresas locales
Otro	Cámara de Comercio de Bogotá	Cooperante	Articulación institucional para promover una industria local más competitiva e innovadora	Lograr sinergias de sus programas y oferta institucional con las actividades desarrolladas por la SDDE y la Dirección de Competitividad

Distrital	Invest in Bogotá	Cooperante	Articulación institucional para fortalecer los gremios empresariales de la ciudad	Promover el desarrollo sostenible de sus representados: gremio de comercio y servicio
Otro	ANDI	Cooperante	Articulación institucional para fomentar la innovación y el emprendimiento, bajo una estrategia de desarrollo social y sostenibilidad	Adaptar su oferta institucional a actividades de la SDDE en materia de CTeI y apoyar en su respectiva socialización y comunicación
Otro	Organismos internacionales Gubernamentales (BID, CAF, UN, UE)	Cooperante	Generar acciones conjuntas de cooperación para el desarrollo, tales como programas, proyectos y estrategias.	Fomentar el desarrollo económico, social y ambiental. mediante la recepción de fondos o de cooperación técnica no reembolsable
Otro	Organismos internacionales no gubernamentales	Cooperante	Generar acciones conjuntas de cooperación para el desarrollo	Aunar esfuerzos técnicos y financieros para desarrollar acciones conjuntas
Embajada	Representaciones diplomáticas acreditadas en Colombia (Embajadas, oficinas comerciales, agencias de cooperación)	Cooperante	Generar acciones conjuntas de cooperación para el desarrollo	Aunar esfuerzos técnicos y financieros para desarrollar acciones conjuntas
Otro	Cámaras de Comercio Binacionales	Cooperante	Herramienta para el aumento de los flujos de comercio internacional	Facilitar las relaciones comerciales o negociaciones entre dos países, de manera que ambos resulten favorecidos y aprovechen oportunidades de negocio.

Fuente: Documento técnico de soporte, proyecto de inversión 8157

Con base en este amplio espectro, en relación con las necesidades de contratación anteriormente expuestas, se hace necesario trabajar con aliados institucionales de alto reconocimiento, como es el caso de Invest in Bogotá (IIB). Esta entidad, de carácter público-privada creada mediante el Acuerdo 2010 de 2006 del Concejo de Bogotá, D.C, además es un aliado natural de la SDDE según el decreto 437 de 2016, artículo 15, literal f que indica "Diseñar estrategias para promoción y retención de inversión en estrecha relación con la Corporación Bogotá Región Dinámica"

Con esta corporación se busca el cumplimiento de las obligaciones constitucionales, legales y reglamentarias de la entidad, así como las metas anteriormente mencionadas, ya que de manera individual no es posible su cumplimiento. Para complementar el recurso humano, técnico, financiero y tecnológico de la SDDE, necesario para el proyecto, la entidad debe vincularse

con otra persona jurídica (Invest in Bogotá) para así alcanzar los fines de interés mutuo en el marco de la ejecución de funciones administrativas.

Así pues, Invest In Bogotá es una "corporación mixta sin ánimo de lucro, regida por el **derecho privado**, organizada y regida bajo las leyes de la República de Colombia, principalmente por las normas contenidas en el Título XXXVI del Libro Primero del Código Civil, por la Ley 489 de 1998 y por el Acuerdo 210 del 30 de mayo de 2006 expedido por el Concejo Distrital de Bogotá. Esta entidad se regirá por lo dispuesto en estos Estatutos y por las demás normas que sean o lleguen a serle aplicables en atención a su naturaleza.

Respecto a su naturaleza jurídica, es pertinente traer de presente lo señalado el Consejo de Estado en sentencia 5 de febrero de 2015, radicado 76001-23-31-000-2008-01176-01, Consejero ponente: MARCO ANTONIO VELILLA MORENO, a saber: "(..*) la Sala estima necesario recordar que la constitución de asociaciones y fundaciones para el cumplimiento de las actividades propias de las entidades públicas con la participación de particulares, se encuentra regulada en el artículo 96 de la Ley 489 de 1998 el cual dispone a la letra lo siguiente:*

"Artículo 96. Las entidades estatales, cualquiera sea su naturaleza y orden administrativo podrán, con la observancia de los principios señalados en el artículo 209 de la Constitución, asociarse con personas jurídicas particulares, mediante la celebración de convenios de asociación o la creación de personas jurídicas, para el desarrollo conjunto de actividades en relación con los cometidos y funciones que les asigna a aquéllas la ley. (...) De la lectura detallada de la disposición pretranscrita, la Sala encuentra que las corporaciones de participación mixta tienen razón de ser, en cuanto que a través de ellas se pretende cumplir cometidos estatales con la colaboración de los particulares, teniendo como característica esencial la ausencia de ánimo de lucro. (...)

En cuanto a su régimen jurídico, la Sala observa que las mismas tienen un carácter mixto, lo anterior toda vez que las personas jurídicas creadas en virtud de la referida norma, por una parte, se rigen por el Código Civil en lo relativo a su constitución, organización, funcionamiento y procedimiento de transformación y, por el otro, se encuentran sujetas a las reglas y principios generales de contratación, por encontrarse dentro del ámbito de aplicación de la Ley 80. Adicionalmente, se les aplica el estatuto orgánico de presupuesto – Decreto 111 de 1996 -, respecto de los recursos públicos con los que cuentan y de aquellos que ingresen a su haber a título de donación.

"Artículo 4o. Para efectos presupuestales, todas las personas jurídicas públicas del orden nacional, cuyo patrimonio este constituido por fondos públicos y no sean Empresas

Industriales y Comerciales del Estado o Sociedades de Economía Mixta o asimiladas a estas por la ley de la República, se les aplicarán las disposiciones que rigen los establecimientos públicos del orden nacional (Ley 179 de 1994, art. 63)". (...)

En ese mismo sentido se pronunció la Sala de Consulta y Servicio Civil de esta Corporación2, al señalar que "aunque las corporaciones y fundaciones con participación mixta, se rigen por el derecho privado, no pueden sustraerse al control fiscal del Estado, ejercido en forma posterior y selectiva por intermedio de las respectivas contralorías".

La Corporación, tiene como objetivo "la coordinación, desarrollo de planes, programas y proyectos que contribuyan a la productividad, competitividad, desarrollo económico sostenible, promoción de la inversión e intercambio comercial nacional e internacional y la exportación de bienes y servicios". Ofrece servicios especializados para la toma de decisión de inversión, la organización de eventos de clase mundial, conexión con talento humano especializado, relacionamiento con aliados y apoya estrategias de comunicación y Marketing. Cuentan con la unidad de negocio especializada en eventos conocida como "Invest in Bogotá Convention Bureau" mediante la cual promocionan a la ciudad en mercados locales e internacionales. Su objetivo es traer congresos, convenciones, viajes de incentivo y eventos, además de ofrecer servicios de preparación de visitas de inspección, contactos comerciales, provisión de materiales y agendas y asistencia técnica en momentos de decisión.

Invest in Bogota (IIB) ha apoyado uno de cada tres proyectos que llegan a la ciudad. Desde 2007 hasta 2024, la corporación ha respaldado la realización de 581 proyectos de inversión extranjera, lo que representa una inversión total estimada de USD 4.152 millones y la generación de más de 87.200 nuevos puestos de trabajo en la ciudad. Solo en 2024, IIB apoyó 47 proyectos de inversión, los cuales se estima representan un monto cercano a USD 265 millones y la creación de aproximadamente 8.493 empleos directos. El 36% de los proyectos apoyados en 2024 (17 proyectos) contenían un componente exportador y el 15% (7 proyectos) incluían un componente de I+D+i.

IIB fue reconocida en 2024 como la mejor agencia de promoción de inversión en Latinoamérica por Annual Investment Meeting en Abu Dhabi y la mejor agencia de un país en vías de desarrollo por GIPB del Banco Mundial (2009). Además, por seis años consecutivos, IIB ha sido reconocida como la mejor agencia regional de promoción de inversión de Sudamérica por la revista especializada Site Selection (2015 - 2020) y la tercera mejor en la

estrategia de atracción de inversión en América Latina y octava en el mundo, de acuerdo con fDi Magazine (2019).

Adicionalmente, IIB cuenta con la especialización técnica al contar con:

- La caracterización del sector tecnológico, estratégico para la atracción de inversión.
- El enfoque de esfuerzos dirigidos a emprendimientos de alto impacto, mediante la creación y promoción de la herramienta Scale up Bog en conjunto con la SDDE.
- Red de aliados estratégicos y oportunidades que fortalecen a Bogotá como el principal hub de emprendimiento en América Latina.
- El Bureau de Convenciones, como unidad de negocio a cargo de la promoción de Bogotá-Región en los mercados locales e internacionales como un destino de clase mundial para reuniones y eventos de negocios, los cuales además de permitir la actualización en tendencias, cuentan con espacios de networking y conexión comercial.

Como agencia de promoción de inversión de la ciudad, Invest in Bogotá desempeña un papel fundamental en el desarrollo del ecosistema de emprendimientos de base tecnológica y alto impacto. Su labor como puente entre el talento local y la inversión global es especialmente relevante en un contexto donde la escasez de capital local obliga a muchos emprendedores a buscar oportunidades de financiamiento y aceleración fuera del país. Esta situación limita el fortalecimiento del ecosistema emprendedor de Bogotá, razón por la cual se requiere una entidad que no solo promueva la ciudad como destino de inversión, sino que también dinamice las conexiones estratégicas necesarias para el escalamiento de las empresas de alto impacto.

Para enfrentar estos desafíos, Invest in Bogotá ha consolidado una estrategia integral basada en el conocimiento técnico del sector, la articulación del ecosistema y la creación de herramientas que permiten generar valor a largo plazo. Un convenio enfocado al fortalecimiento del sector software y tecnologías de la información, especialmente uno de alto impacto o base tecnológica, no es un servicio genérico, este tipo de intervención requiere conocimiento profundo del sector, metodologías de investigación avanzadas, análisis de datos sofisticados y la capacidad de ofrecer hallazgos significativos. Por lo anterior, Invest in Bogotá cuenta con una caracterización precisa del sector tecnológico, identificado como prioritario para la atracción de inversión, lo que le permite orientar acciones de forma efectiva hacia emprendimientos de alto impacto. Esta capacidad de análisis se traduce en iniciativas

concretas, como la creación de la plataforma Scale Up Bogotá, desarrollada en alianza con la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico. Esta herramienta facilita la conexión entre empresarios e inversionistas, centraliza información clave del ecosistema, permite realizar diagnósticos empresariales y promueve el emparejamiento estratégico entre startups y capital.

Además, Invest in Bogotá ejerce un **rol líder en la articulación** en un ecosistema compuesto por múltiples actores como universidades, incubadoras, aceleradoras, gremios, fondos de inversión, mentores y organizaciones empresariales. Este entorno diverso requiere una entidad que facilite la coordinación, reduzca la fragmentación y potencie las sinergias a través de una red consolidada de aliados estratégicos dentro de los que incluye:

- Cámara de Comercio de Bogotá: sirve a los emprendedores y empresarios para que existan más y mejores empresas con el propósito de aportar a la creación de una sociedad próspera y equitativa en Bogotá y la región.
- Colombia Tech Week: mayor evento tecnológico de Colombia y uno de los más importantes de América Latina.
- ANDI Futuro: red de emprendedores de la ANDI, un espacio donde convergen empresas sostenibles, diversas, dinámicas e innovadoras que generan valor para la sociedad.
- Colombia Fintech: Asociación de Empresas FinTech en Colombia,representa a más de 250 empresas del ecosistema fintech nacional.
- Finnovating: plataforma global “Matching as a Service” enfocada en el ecosistema FinTech. Su objetivo es conectar startups, inversores y corporaciones.
- Endeavor: dentifica, apoya e invierte en emprendedores con alto potencial para transformar economías, proporcionando mentoría, financiación, redes globales y plataformas de colaboración.
- ColCapital: Asociación Colombiana de Capital Privado, es la entidad gremial que representa y promueve el desarrollo de la industria de fondos de capital privado y capital emprendedor en Colombia.
- Connect: organización sin ánimo de lucro que tiene como propósito conectar empresas, universidades, emprendedores y entidades del Estado para impulsar la innovación y el emprendimiento en la Región, se consolida como la red de innovación más grande del país, con la participación activa de cerca de 60 miembros.

Asimismo, dispone de un mapeo actualizado con información sobre 44 fondos de inversión entre nacionales y extranjeros, 6 aceleradoras y 6 incubadoras, lo que permite identificar oportunidades, focalizar esfuerzos y apoyar el diseño de políticas públicas orientadas al crecimiento empresarial.

Un componente clave del posicionamiento de Bogotá como hub de emprendimiento tecnológico en América Latina es la proyección internacional del ecosistema. En este sentido, el Bureau de Convenciones, como unidad de negocio de Invest in Bogotá, promueve la ciudad en mercados nacionales e internacionales como un destino de clase mundial para reuniones y eventos de negocios. Estos espacios no solo permiten el acceso a nuevas tendencias globales, sino que también facilitan el networking y la creación de vínculos comerciales que resultan fundamentales para la internacionalización de las startups locales. Para el año 2025 Invest in Bogotá tiene 3 eventos identificados para realizar en Bogotá: Colombia Tech week, Go fest, Endeavor. Adicionalmente tiene programada la participación en eventos nacionales e internacionales, que brindan conocimiento, visibilidad y reputación como lo son: Foro Latinoamericano de Inversión de Impacto en México, Congreso Colcapital y Colombia 4.0 en Colombia y Emerge Américas en Estados Unidos.

Lo anterior se ratifica a través de su estrategia 2025-2028, en la cual se definen las siguientes líneas estratégicas: a) Facilitar la inversión extranjera relevante en Bogotá-Región, b) Gestionar reuniones y eventos de clase mundial, c) Fortalecer el ecosistema de emprendimiento dinámico, d) Aportar al posicionamiento de Invest in Bogotá y de Bogotá-Región como el destino preferido para hacer negocios en América Latina, y d) Contribuir a la mejora del entorno de negocios en Bogotá-Región.

Esto se llevará a cabo mediante actividades alineadas con la problemática que se busca solucionar a través de este convenio, tales como: Aumentar la captación de capital de emprendimientos internacionales y/o movilizado por fondos de inversión en emprendimientos locales, potenciar el ecosistema digital como un instrumento de generación de contactos y oportunidades, contribuir a mejorar al menos 3 trámites para facilitar la Inversión Extranjera Directa y los eventos.

Todo lo anterior enfocado a los sectores priorizados por la corporación, dentro de los que se encuentran los servicios de tecnología.



Imagen 3. Sectores priorizados. Tomado de informe Ratificación – Estrategia 2025-2028

En este sentido, Invest in Bogotá demuestra contar con la experiencia, capacidad técnica, operativa y reconocimiento institucional necesarios para la ejecución del presente convenio. Su experiencia en la promoción y atracción de inversión extranjera, sumado a su capacidad de articulación con actores públicos y privados, generación de conocimiento estratégico y adaptación a las necesidades del entorno económico, respaldan su idoneidad para liderar procesos orientados al fortalecimiento del desarrollo empresarial, la competitividad y la promoción internacional de Bogotá.

Histórico de contratación con Invest in Bogotá

Durante los últimos años se han llevado a cabo cinco convenios entre la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico e Invest in Bogotá con resultados destacables en términos de posicionamiento internacional para la ciudad y el fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento de Bogotá Región.

Convenio 336 de 2018: En el marco del convenio se logró invitar a 31 periodistas a 10 eventos

de ciudad, lo cual trajo como resultado la publicación de 81 notas internacionales en 10 países. Esto, sumado a otras actividades de fidelización y relacionamiento con inversionistas, permitieron dar a conocer a la ciudad como un centro de operaciones para la Industria Naranja, siendo ésta la más beneficiada con esta alianza durante el 2018.

Convenio 243 de 2019: Se centró en el trabajo con eventos de la ciudad que proyectan a Bogotá como ciudad de negocios, permitiendo un alcance en mercados priorizados y públicos objetivo gracias al trabajo con periodistas internacionales y gestión con actores de la ciudad.

Adicionalmente, el convenio tuvo un producto que se centró en el desarrollo de actividades de fidelización y relacionamiento con inversionistas, empresas y aliados para el posicionamiento de Bogotá como ciudad de negocios. En este espacio, se crearon alianzas con eventos de ciudad como el South Summit, la Feria Internacional de Arte de Bogotá – ARTBO, en Bogotá International Film Festival – BIFF y el Festival El Dorado. En estos eventos se organizaron diferentes acciones como cenas con inversionistas y empresas, acciones digitales y la contratación de agencias de comunicaciones internacionales que ayudarán a la proyección de la ciudad.

Convenio 571 de 2021 cuyo objeto fue "aunar esfuerzos que permitan fortalecer la estrategia de promoción internacional de Bogotá como destino de negocios, emprendimiento, eventos e inversión, generando mayores oportunidades de negocio para la ciudad".

Sus componentes fueron los siguientes:

- Promoción de Bogotá como ciudad de negocios, emprendimiento eventos e inversión a través de la participación de la ciudad en Expo Dubái 2020.
- Establecer relaciones con prensa internacional a través de la contratación de agencias internacionales de prensa que difundan contenidos que ayuden a mejorar el posicionamiento y la percepción de Bogotá como ciudad de negocios y emprendimiento.
- Generación de información y contenidos de ciudad e inteligencia de mercados.

Este convenio dejó como resultado general la producción de 42 contenidos/temas, cuya distribución y corte de publicaciones hasta la fecha suman un total de 4.965 publicaciones en medios nacionales e internacionales. También se contó con la participación en 4 eventos: V Congreso Capital Privado y Capital Emprendedor de la Alianza del Pacífico, Bogotá International Film Festival - BIFF 2022, ArtBo 2022 y Bogotá Madrid Fusión (BMF).

Por medio de la plataforma Orbis se generaron 6 Informes detallados con prospectos de los

países e industrias priorizadas las cuales tuvieran potencial para invertir en Bogotá.

Convenio 818 de 2022: cuyo objeto fue "Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros con el fin de fortalecer el ecosistema de emprendimiento de Bogotá Región, a través de una herramienta digital que permita el diagnóstico, información, promoción y ruta de acceso a los servicios de fortalecimiento y financiación a emprendedores y MiPymes de la ciudad."

Sus componentes fueron los siguientes:

- Articulación, diagnóstico y caracterización del ecosistema de emprendimiento dinámico de Bogotá Región.
- Fortalecer la herramienta digital que articule, organice y facilite el acceso a la información que ofrece el ecosistema de emprendimiento dinámico de la ciudad.
- Desarrollar un evento de lanzamiento de la herramienta digital y de la ruta de alto impacto dirigida a los emprendimientos dinámicos de la ciudad.

Convenio 787 de 2024: Aunar esfuerzos para fomentar estrategias de promoción y posicionamiento internacional de la ciudad como destino de negocios e inversión y la conexión a mercados nacionales e internacionales de su tejido empresarial y emprendedor;
mediante el apoyo a reuniones y eventos estratégicos y la formulación de actividades estratégicas.

Sus componentes fueron:

- Apoyar la realización de un evento estratégico que permita posicionar a Bogotá como ciudad de negocios, turismo y eventos, cumpliendo con criterios internacionales reconocidos tipo MICE y/o Ranking ICCA.
- Participar y desarrollar actividades de promoción en eventos de ciudad para mejorar la atracción de inversión, impulsar la dinamización de sectores económicos, y la proyección y promoción internacional de Bogotá.
- Desarrollar una estrategia para la atracción de empresas extranjeras y proyectos ancla con vocación exportadora, incluyendo la propuesta de incentivos tributarios y no tributarios, priorizando las apuestas estratégicas del Distrito.
- Elaborar una propuesta de valor que posicione a Bogotá como hub de e-commerce transfronterizo de América Latina, identificando potencialidades para la exportación y la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED).

Este convenio dejó como resultado la participación en un evento tipo MICE, GO FEST 2024, la participación en conexiones comerciales a través de los eventos: ECommerce Summit, Open Innovation and investor Summit y EXMA a través de los cuales se lograron beneficiar a 40 empresas del tejido bogotano. Finalmente, se recibió la estrategia de atracción de empresas ancla y la propuesta de valor de Bogotá como hub de E-commerce transfronterizo.

Limitación de otros oferentes:

Dentro de los aliados estratégicos con los cuales se han realizado convenios y/o contratos donde también se desarrollan componentes de formación y conexión con mercados, se encuentran unos aliados que por su naturaleza posiblemente podrían hacer parte de este convenio. Sin embargo se identifican las siguientes limitaciones:

ProColombia está orientada principalmente a promover exportaciones, atraer inversión extranjera y fortalecer la marca país. Si bien realiza talleres y foros —como su XI Foro LAB4+— para conectar emprendimientos digitales con inversionistas en Latinoamérica, su alcance se centra en enfoques sectoriales (exportaciones, turismo, agricultura, etc.) y microfinanciación, sin contar con estructura ni seguimiento para el escalamiento específico de emprendimientos de alto impacto o empresas de base tecnológica que requieren estructuras de capital de riesgo o venture capital.

En el caso de la Cámara de Comercio de Bogotá, su rol está más alineado con el registro empresarial, formación general en productividad y soporte al comercio local, sin mecanismos propios para atraer fondos de inversión de etapa temprana. Si bien ofrece un programa de levantamiento de capital enfocado en emprendimientos de alto impacto, la modalidad de conexión con los inversionistas o se desarrolla de forma virtual o se ancla únicamente con un evento, GoFEST, propio de la CCB y el cual se apoyó el año pasado en el marco del convenio 787 del 2024.

Estos dos aliados mencionados, si bien tienen una facilidad para conexión a mercados con eventos y misiones, estás se limitan a las propias de la organización, por lo que no permite a la SDDE la participación en eventos adicionales que igualmente permitan dinamizar el ecosistema.

Por otro lado, iNNpulsa Colombia ofrece cofinanciación para innovación y emprendimiento, así como programas comunitarios como ALDEA para acceder a mentores e inversionistas. Si bien se orienta a mentoría, formación y capital semilla para emprendimientos, especialmente en etapas tempranas de innovación y digitalización su alcance no incluye la atracción de inversión extranjera ni la estructuración de eventos a escala de ciudad.

Finalmente, debido al alcance nacional de ProColombia e iNNpulsa se evidencia una dificultad para la caracterización precisa del ecosistema emprendedor de la ciudad, que podría derivar en que sus estrategias no puedan ajustarse plenamente a las necesidades específicas de los emprendimientos de alto impacto local, específicamente en la etapa de pilotaje y estructuración de esta iniciativa, enfocada en el programa de aceleración.

5.3. Análisis del consumidor (análisis de la demanda) (Perspectiva comercial)

Este numeral tiene como propósito analizar cómo otras entidades históricamente contrataron el servicio requerido. Para el efecto, se realizó una búsqueda en el Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP), identificando como las entidades estatales han realizado contrataciones similares, de tal forma que se considere pertinente su análisis para la presente investigación de mercado. Los resultados de esta búsqueda se presentan a continuación:

Entidad Contratante	**Municipio de Pereira**
No. de proceso	SMDEC-CD-7463-2022
Tipo de Proceso	Contratación Directa
Estado del Proceso	Adjudicado y celebrado
Régimen de Contratación	El contrato electrónico suscrito a través de la plataforma transaccional SECOP II, se rige por la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015 o las que modifiquen, aclaren o sustituyan; a falta de regulación expresa, por las normas civiles y comerciales. Las eventuales controversias que surjan del presente contrato serán competencia de la Jurisdicción Contencioso Administrativa, sin perjuicio de lo previsto en la cláusula sobre solución de conflictos.
Objeto a Contratar	Prestar los servicios de apoyo a la gestión para promocionar el proyecto estratégico a cargo de la secretaría de desarrollo económico y competitividad denominado Pereira distrito logístico, en el marco del foro empresarial de comercio exterior del eje cafetero
Detalle del Objeto a Contratar	Prestar los servicios de apoyo a la gestión para promocionar el proyecto estratégico a cargo de la secretaría de desarrollo económico y competitividad denominado Pereira distrito logístico, en el marco del foro empresarial de comercio exterior del eje cafetero
Cuantía a Contratar	COP $15.000.000
Tipo de Contrato	Prestación de Servicios de apoyo a la gestión
Estado del Contrato	Terminado
Cuantía Definitiva del Contrato	COP $15.000.000
Nombre o Razón Social del Contratista	ANALDEX
Lugar de Ejecución	
Duración del contrato	Un (1) mes

Requisitos Jurídicos Habilitantes Requisitos Técnicos Habilitantes Requisitos Financieros Habilitantes	" Teniendo en cuenta la naturaleza intelectual del servicio que se requiere contratar, o de naturaleza operativa, logística o asistencial, según sea el caso, la modalidad de contratación que corresponde es la de contratación directa, en virtud a lo dispuesto en el artículo 2º de la Ley 1150 de 2007, reglamentado en el Decreto 1082 de 2015, artículo 2.2.1.2.1.4.9 Contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión."
Fuente:	SECOP II link

Entidad Contratante	Municipio San Jose de Cucuta
No. de proceso	CO1.REQ.2403-452
Tipo de Proceso	Contratación directa (con ofertas)
Estado del Proceso	Adjudicado y Celebrado
Régimen de Contratación	CONVENIO DE ASOCIACIÓN considerado como causal de contratación directa, tal como se determina en el Artículo 2.2.1.2.1.4.4 del Decreto 1082 de 2015. Además de lo reglamentado en el artículo 5º Decreto 092 de 2017, articulo 96 Ley 489 de 1998, artículo 355 de la Constitución Política de Colombia
Objeto a Contratar	Convenio de asociación para el apoyo y fortalecimiento de procesos de internacionalización y consolidación de mercados externos a empresarios en habilidades para el crecimiento de las empresas del municipio de San José de Cúcuta.
Detalle del Objeto a Contratar	Convenio de asociación para el apoyo y fortalecimiento de procesos de internacionalización y consolidación de mercados externos a empresarios en habilidades para el crecimiento de las empresas del municipio de San José de Cúcuta
Cuantía a Contratar	COP $74.000.000
Tipo de Contrato	Convenio de Asociación
Estado del Contrato	Adjudicado y Celebrado
Cuantía Definitiva del Contrato	COP $74.000.000
Nombre o Razón Social del Contratista	ANALDEX
Lugar de Ejecución	San Jose de Cucuta

Duración del contrato	Dos (2) meses
Requisitos Jurídicos Habilitantes	El proponente presentó cada uno de estos documentos que a continuación se relacionan con el fin de demostrar la idoneidad: Capacidad jurídica: - Presentación de la propuesta - Certificado de existencia y representación legal - Certificado de cumplimiento de pagos a los sistemas de seguridad social integral y aportes parafiscales - Certificado de boletín de responsabilidad fiscal - Certificado de antecedentes disciplinarios - Certificado de antecedentes judiciales - Certificado de medidas correctivas - Hoja de vida de la función pública - Fotocopia del RUT - Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal - Registro en el SECOP 2
Requisitos Técnicos Habilitantes	Partiendo de lo señalado en el artículo 3 del decreto 092 de 2017 y la guía de Colombia compra eficiente, se verificó la idoneidad de la ESAL partiendo de los siguientes indicadores: La ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR “ANALDEX”, cuenta para la ejecución del convenio con el personal mínimo, para eso aportó la relación del equipo misional y administrativo que tiene vinculado. EXPERIENCIA GENERAL DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR “ANALDEX”: La fundación acredito una amplia experiencia con objetos similares o iguales al objeto del presente convenio, los cuales fueron descritos anteriormente dentro del presente estudio previo. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL: La ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR “ANALDEX” allegó con su propuesta: - Conformación de la entidad sin ánimo de lucro (administradores junta directiva, etc) - Direccionamiento estratégico (misión, visión)
Requisitos Financieros Habilitantes	Estados financieros a corte diciembre de 2020
Fuente:	SECOP II LINK

Entidad Contratante	Departamento de Cundinamarca - Secretaría de Asuntos Internacionales
No. de proceso	SAI-CDCASO-028-2021
Tipo de Proceso	Contratación Régimen Especial

Estado del Proceso	Adjudicado y celebrado
Régimen de Contratación	CONVENIO DE ASOCIACIÓN reglamentado en el artículo 5º Decreto 092 de 2017, artículo 96 Ley 489 de 1998, artículo 355 de la Constitución Política de Colombia.
Objeto a Contratar	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros entre el departamento de cundinamarca – secretaría de asuntos internacionales y la asociación nacional de comercio exterior - analdex, para la formación y asistencia técnica a empresas cundinamarquesas del sector agro con potencial exportador en el diseño de su plan de internacionalización.
Detalle del Objeto a Contratar	
Cuantía a Contratar	COP 61.879.746
Tipo de Contrato	Convenio de Asociación
Estado del Contrato	Liquidado
Cuantía Definitiva del Contrato	COP 61.879.746
Nombre o Razón Social del Contratista	ANALDEX
Lugar de Ejecución	Bogota D.C. y en los 116 municipios del Departamento de Cundinamarca que así lo requieran.
Duración del contrato	Tres (3) meses
Requisitos Jurídicos Habilitantes	A fin de dar aplicación a lo establecido en el Decreto 092 de 2017 en su artículo 5. Se identificaron 29 posibles proveedores, sin embargo ANALDEX fue el único interesado para el aporte de recursos en efectivo.
Requisitos Técnicos Habilitantes	
Requisitos Financieros Habilitantes	
Fuente:	SECOP II LINK

Entidad Contratante	**ÁREA METROPOLITANA DEL VALLE DE ABURRÁ**
No. de proceso	3902

Tipo de Proceso	Contratación directa (con ofertas)
Estado del Proceso	Proceso adjudicado y celebrado
Régimen de Contratación	Contratación directa (con ofertas)
Objeto a Contratar	"Fortalecer la estrategia de atracción de recursos de cooperación internacional e inversión extranjera directa para el área metropolitana del valle de aburrá"
Detalle del Objeto a Contratar	componente 1: promoción del área metropolitana del valle de aburrá como destino de captación y oferente de cooperación. componente 2: gestión de inversión nacional y extranjera.
Cuantía a Contratar	$ 300.000.000
Tipo de Contrato	Contrato interadministrativo de prestación de servicios
Estado del Contrato	En ejecución
Cuantía Definitiva del Contrato	$ 300.000.000
Nombre o Razón Social del Contratista	ACI MEDELLÍN
Lugar de Ejecución	Medellín Antioquia COLOMBIA
Duración del contrato	Ocho (8) meses
Requisitos Jurídicos Habilitantes	NA
Requisitos Técnicos Habilitantes	NA
Requisitos Financieros Habilitantes	NA
Fuente:	SECOP II

Entidad Contratante	**GOBERNACIÓN DE CASANARE**
No. de proceso	CAS-OAJ-CDA-0007-2023
Tipo de Proceso	Contratación directa.
Estado del Proceso	Proceso adjudicado y celebrado
Régimen de Contratación	Ley 80 de 1993.
Objeto a Contratar	Arrendar 75 mt2 metros cuadrados, ubicados en el pabellón No 6, en el nivel 1 de Corferias Bogotá con servicio del montaje especial estándar y efímero, para promover, incentivar, comercializar y fomentar la capacidad empresarial de al menos 25 artesanos del departamento a través de su participación en Expoartesanías 2023, que se realizará del 7 de diciembre al 20 de diciembre de 2023 en Corferias Bogotá.

Detalle del Objeto a Contratar	Servicio del montaje especial estándar y efímero, para promover, incentivar, comercializar y fomentar la capacidad empresarial de al menos 25 artesanos del departamento a través de su participación en Expoartesanías 2023.
Cuantía a Contratar	$ 120.000.000
Tipo de Contrato	Arrendamiento de inmuebles
Estado del Contrato	Terminado
Cuantía Definitiva del Contrato	$ 120.000.000
Nombre o Razón Social del Contratista	CORFERIAS S.A. USUARIO OPERADOR DE ZONA FRANCA BIC
Lugar de Ejecución	Bogotá D.C
Duración del contrato	15 días.
Requisitos Jurídicos Habilitantes	Capacidad Jurídica y Capacidad Contratación.
Requisitos Técnicos Habilitantes	NA
Requisitos Financieros Habilitantes	NA
Fuente:	SECOP II

De dicho análisis se observa que de los procesos de contratación de entidades con objetivos y alcances similares muestra una tendencia hacia la contratación directa debido a que el componente técnico de este programa requiere un alto nivel de especialización en temas de comercio internacional, así como un amplio conocimiento en el sector tecnológico y en la promoción de inversión extranjera directa.

5.4. Análisis Financiero del nicho de mercado (Perspectiva financiera y organizacional)

De acuerdo a lo establecido en el ARTÍCULO 6 – LEY 1150 DE 2007: DE LA VERIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES DE LOS PROPONENTES. <Artículo modificado por el artículo 221 del Decreto 19 de 2012. El nuevo texto es el siguiente:> Todas las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras domiciliadas o con sucursal en Colombia, que aspiren a celebrar contratos con las entidades estatales, se inscribirán en el Registro Único de Proponentes del Registro Único Empresarial de la Cámara de Comercio con jurisdicción en su domicilio principal.

No se requerirá de este registro, ni de clasificación, en los casos de contratación directa; contratos para la prestación de servicios de salud; contratos de mínima cuantía; enajenación de

bienes del Estado; contratos que tengan por objeto la adquisición de productos de origen o destinación agropecuaria que se ofrezcan en bolsas de productos legalmente constituidas; los actos y contratos que tengan por objeto directo las actividades comerciales e industriales propias de las empresas industriales y comerciales del Estado y las sociedades de economía mixta y los contratos de concesión de cualquier índole. En los casos anteriormente señalados, corresponderá a las entidades contratantes cumplir con la labor de verificación de las condiciones de los proponentes.

Al no requerirse el RUP, para contratación directa a la entidad NO le asiste la obligación legal de requerir el estudio de indicadores financieros para seleccionar al contratista.

En tal sentido la contratación directa, el análisis del sector debe tener en cuenta el objeto del Proceso de Contratación, particularmente las condiciones del contrato, como los plazos y formas de entrega y de pago. El análisis del sector debe permitir a la Entidad Estatal sustentar su decisión de hacer una contratación directa, la elección del proveedor y la forma en que se pacta el contrato desde el punto de vista de la eficiencia, eficacia y economía y NO aspectos relacionados con la capacidad financiera atribuibles al endeudamiento, liquidez, patrimonio, entre otros.

5.5. Análisis de las condiciones del mercado (factores internos y externos – DOFA) (Perspectiva de análisis de riesgo)

	Debilidades		Fortalezas	
INTERNAS DEL PROCESO	1.	La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico no cuenta con las capacidades técnicas especializadas en estrategias de aceleración que le permitan desarrollar directamente el proceso de fortalecimiento.	1.	Amplia experiencia en la formulación y desarrollo de estrategias de intervención para las empresas de la ciudad.
	2.	La dinámica de adopción y adaptación tecnológica del sector productivo no va a la velocidad requerida para cerrar la brecha con respecto al mundo, en lo que tiene que ver con innovación empresarial y productividad.	2	Bogotá es usualmente el primer destino de referencia de la IED en Colombia.

CESO	3.	El marco institucional y misional de la SDDE limita la capacidad de actuación en escenarios requeridos para el adecuado desarrollo del convenio.	3	Bogotá se caracteriza por captar un número creciente de eventos de carácter nacional e internacional.
EXTERNAS DEL MERCADO	**Oportunidades**		**Amenazas**	
	1.	Cerrar brechas tecnológicas a través de la sofisticación de bienes y servicios y la inserción en cadenas globales de valor es una necesidad que comparte el Gobierno Nacional y el sector empresarial.	1.	Percepción negativa de la ciudad (seguridad, convivencia, limpieza, movilidad urbana y obras públicas).
	2	Bogotá cuenta con el mayor número de empresas de base tecnológica del país lo cual favorece la adaptación tecnología digital para la expansión de mercados y servicios remotos.	2.	Fluctuación en la tasa de cambio
	3.	Mecanismos de priorización de IED para la ciudad en función de los sectores priorizados por la ciudad.	3.	Contexto geopolítico global

5.6. Complejidad del mercado (número de proveedores que PUEDEN abastecer a la SDDE). (Debe cubrir la perspectiva comercial y análisis de riesgo)

De acuerdo con lo descrito en los numerales 5.2 y 5.4, Invest In Bogotá es la única entidad idónea para prestar el servicio que requiere contratar la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, y para estos efectos, presenta la siguiente idoneidad, capacidad y experiencia.

Invest in Bogotá (IIB) se configura como un aliado estratégico idóneo para liderar la estrategia de aceleración de emprendimientos y empresas de base tecnológica y su conexión con mercados, en virtud de su carácter institucional, trayectoria comprobada, capacidad técnica y reconocimientos nacionales e internacionales. Como entidad público-privada creada mediante el Acuerdo 2010 de 2006 y reconocida como aliado natural de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) según el Decreto 437 de 2016, IIB ha demostrado ser un actor

fundamental en la promoción de la inversión, el desarrollo empresarial y la proyección internacional de Bogotá-Región.

La Corporación se especializa en el diseño y ejecución de planes y programas orientados al fomento de la productividad, la competitividad y la internacionalización de la economía local, con un enfoque estratégico en sectores de alto valor agregado como el tecnológico. En esta línea, IIB cuenta con una caracterización profunda del sector tecnológico, lo cual le permite identificar oportunidades de aceleración y conexión con mercados internacionales, alineando sus acciones con los sectores priorizados por la administración distrital.

Uno de los componentes más relevantes de su capacidad operativa es la iniciativa **Scale Up BOG**, desarrollada en conjunto con la SDDE, que constituye una plataforma eficaz para la identificación, fortalecimiento y proyección de emprendimientos de alto impacto. Este enfoque demuestra una comprensión profunda del ciclo de vida de las empresas tecnológicas y su necesidad de conexión con capital, redes estratégicas y mercados internacionales para escalar.

A su vez, IIB ofrece servicios especializados que cubren toda la cadena de valor de la atracción de inversión y expansión empresarial, desde el acompañamiento a inversionistas hasta la organización de eventos de clase mundial a través de su unidad "**Invest in Bogotá Convention Bureau**". Esta unidad promueve a Bogotá como un destino estratégico para eventos de negocios que facilitan el acceso a conocimiento de punta, networking de alto nivel y vínculos comerciales.

En cuanto a resultados, IIB ha jugado un papel protagónico en el posicionamiento internacional de Bogotá: entre 2007 y 2024, ha apoyado **581 proyectos de inversión extranjera directa**, generando más de **87.200 empleos** y movilizando **USD 4.152 millones** en inversión. Solo en 2024, gestionó 47 nuevos proyectos, 36% de los cuales incluían un componente exportador y 15% uno de I+D+i, lo que evidencia su impacto en el fortalecimiento del tejido empresarial con vocación internacional y tecnológica.

La corporación ha sido reconocida repetidamente por su excelencia, destacándose en 2024 como la mejor agencia de promoción de inversión en América Latina según el Annual Investment Meeting en Abu Dhabi, y recibiendo múltiples distinciones por parte del Banco Mundial, fDi Magazine y Site Selection.

La estrategia institucional 2025-2028 de IIB reafirma su compromiso con el desarrollo empresarial de Bogotá a través de líneas de acción directamente relacionadas con este convenio: facilitar la inversión extranjera, fortalecer el ecosistema de emprendimiento

dinámico, gestionar eventos internacionales de alto impacto, y posicionar a Bogotá-Región como el hub de negocios preferido en América Latina.

6. ANÁLISIS DE COSTOS Y/O PRECIOS DE MERCADO (Perspectiva financiera)

6.1. Direccionadores de costo

De acuerdo a lo definido en el numeral 4.2, este proyecto está compuesto inicialmente por las siguientes etapas de intervención, las cuales a su vez generan unos direccionadores de costos de contratación:

a. Diseñar y ejecutar una estrategia de aceleración enfocada a unidades productivas de alto impacto que se encuentren en etapa de levantamiento de capital
b. Conectar a las empresas de base tecnológica del corazón productivo de Chicó del Programa Bogotá Corazón Productivo, con el ecosistema de inversión, mentores y expertos internacionales, que propendan por el incremento de la probabilidad de captar capital.

Para el alcance de estos componentes se espera adelantar la ejecución del convenio mediante las siguientes actividades:

. Estrategia de aceleración: Diseño y ejecución de la estrategia de aceleración para unidades productivas de alto impacto, que garantice efectividad y resultados tangibles en levantamiento de capital, desarrollando las siguientes actividades:

A.1. Diseño de la Estrategia de aceleración, que contenga como mínimo: proceso de convocatoria y criterios de selección, diagnósticos iniciales y finales, metodología de aceleración, estrategia de conexión con inversionistas y batería de indicadores de seguimiento.

A.2 Convocatoria: Proceso de identificación y selección de mínimo 20 unidades productivas de alto impacto con potencial de crecimiento, que se encuentren en etapa de levantamiento de capital.
Debe incluir como mínimo el perfil de las unidades productivas de alto impacto a seleccionar, criterios de selección y plan de comunicaciones.

A.3 Metodología de aceleración: Implementación de una estrategia de capacitación y acompañamiento, enfocado en fortalecer habilidades empresariales, validar modelos de negocio y alineado a mejores prácticas internacionales y la realidad del ecosistema bogotano. Incluye pitch sessions y mentorías especializadas para preparar su levantamiento de capital.

Aplicación de modelo escalonado con metodología de embudo, basada en fases así:

Fase 1, Fortalecimiento del ecosistema: atención a 20 unidades productivas de alto impacto con una intensidad de 10 horas. Selección de 10 emprendimientos.
Fase 2, Aceleración: atención a 10 unidades productivas de alto impacto con una intensidad de 20 horas. Selección de 5 emprendimientos.
Fase 3, Perfeccionamiento de pitch: atención a 5 unidades productivas de alto impacto con una intensidad de 10 horas, uno a uno.

Debe incluir como mínimo: Definición de temas, perfiles de los oradores, estructuras de las sesiones.

El resultado de la estrategia de aceleración será la estrategia de conexión con inversionistas, para cada una de las 5 unidades productivas de alto impacto, que puedan poner en práctica a través de un evento de tecnología.

A.4 Estrategia de conexión con inversionistas: Diseño de espacios y mecanismos para vincular a las unidades productivas de alto impacto con potenciales inversionistas.

Participación en un evento donde se implemente la estrategia de conexión con inversionistas.

A.5 Seguimiento: Herramienta de monitoreo del desempeño de las unidades productivas de alto impacto post-aceleración, con indicadores clave y retroalimentación del proceso. Métricas de seguimiento para medir los resultados del programa.

Es importante destacar que como se mencionó anteriormente el modelo de aceleración será escalonado usando una metodología de embudo en que las unidades productivas de alto impacto que sean atendidas en la fase 2 y fase 3, hacen parte del grupo inicial de 20 unidades productivas de alto impacto. Los criterios de selección y priorización de las unidades productivas de alto impacto que irán avanzando entre fases hacen parte integral de la actividad 1.2. mencionada anteriormente, y será definida y aprobada junto al asociado en la ejecución del convenio.

B. **Estrategia de posicionamiento y conexión a mercados.** Participación en al menos dos (2) eventos de tecnología en los que se desarrollen ruedas de negocios para la participación de 15 empresas de base tecnológica por cada evento, pertenecientes al programa de Bogotá Corazón Productivo de la aglomeración Chicó. Promoviendo el posicionamiento de Bogotá como HUB tecnológico a través de la vinculación de sus empresas con el ecosistema de inversión, mentores y expertos internacionales, que propendan por el incremento de la probabilidad de captar capital.

B.1 Diseño de la estrategia de eventos de promoción de ciudad y conexión de mercados. Que contenga información de los principales eventos de tecnología en la ciudad en 2025, criterios para la selección de al menos 2 eventos estratégicos y perfil de los eventos priorizados. La estrategia también incluirá la descripción del proceso de convocatoria, selección y confirmación de empresas participantes, así como de compradores/inversionistas, monitoreo de agendas previas al evento, metodología de rueda de agendamiento y batería de indicadores de resultado.

B.2 Convocatoria y confirmación de empresas participantes y agendamientos**:**

- La SDDE entrega la caracterización de mínimo 15 empresarios de la aglomeración del Chicó pertenecientes al programa de Bogotá Corazón Productivo por cada uno de los eventos, para que sea el aliado quién seleccione, convoque y realicé curaduría del evento en articulación con la SDDE, según los potenciales compradores , es fundamental que el proceso de selección marque una curaduría clara que tenga el mínimo de oferentes, que sean empresas legalmente constituidas pertenecientes al sector Tecnología.
- El aliado deberá recibir y analizar las empresas perfiladas por la SDDE, obteniendo las perspectivas de productos y servicios para asegurar un buen match con los futuros demandantes
- El aliado deberá convocar, agendar y garantizar la participación de los inversionistas, corporativos, y otras empresas que sean potenciales compradores, así mismo destacando los productos y servicios y oportunidades de negocio a partir de las empresas oferentes seleccionadas junto con la SDDE, para el buen desarrollo de los eventos de conexión a mercado
- El aliado deberá garantizar agendas personalizadas con 6 citas para cada una de las empresas oferentes.
- El aliado debe realizar el agendamiento de citas de las empresas elegidas, garantizando 6 reuniones para cada empresa oferente. Estas reuniones deben ser

efectivas y la efectividad esta medida en la cotización que se genere entre los 6 compradores y el oferente.

B.3 Monitoreo de agendas-previo al evento:

- El aliado debe realizar un seguimiento inicial al estado del agendamiento de citas para identificar cualquier problema y tomar acciones correctivas antes del evento.
- Ante la posible negativa de algunas de las 15 empresas oferentes en cada uno de los eventos, se permite el reemplazo únicamente para aquellas que no desean participar.
- El aliado deberá reportar a la SDDE el avance mensual, destacando el número de citas confirmadas y posibles ajustes para asegurar la efectividad del evento.
- El aliado comparte con la SDDE la agenda por cada uno de los empresarios oferentes convocados para acompañar el seguimiento al proceso

B.4 Rueda de negocios durante el evento**:**

- La rueda de negocios se llevará a cabo en las instalaciones definidas por el aliado garantizando los espacios adecuados y visibles para los empresarios de Bogotá Corazón Productivo de la aglomeración Chicó.
- Se debe proporcionar por parte del aliado soporte logístico y técnico en el lugar para asegurar que las reuniones se desarrollen de manera fluida y que todos los participantes cuenten con lo necesario para una experiencia efectiva.

B.4 Medición y evaluación post-evento**:**
El aliado deberá entregar un informe final con las siguiente información:

- Recopilar los datos de desempeño del evento, midiendo los indicadores clave definidos con la SDDE.
- Medición de satisfacción post-evento con las empresas beneficiarias y oferentes, para obtener retroalimentación sobre su experiencia en la rueda de negocios.
- Reporte detallado, que incluye análisis sobre la efectividad de las interacciones, valores potenciales de las cotizaciones, lecciones aprendidas y recomendaciones para mejorar futuras ruedas de negocios.

6.2. Estudios de costos

Desde 2020, la Subdirección de Internacionalización ha realizado varios convenios proyectos enfocados en el fortalecimiento de las unidades productivas del tejido empresarial bogotano.

Este fortalecimiento incluye, en términos globales 2 etapas: i) adecuación de bienes o servicios y ii) conexión a mercados.

Esta estructura guarda profunda relación con el presente convenio, en tanto la **estrategia de aceleración** que se diseñará y ejecutará hace las veces de proceso de adecuación del producto o servicio de base tecnológica a exportar. Por su parte, la estrategia de conexión con inversionistas, que será la fase final del proyecto, es la conexión a mercados.

Para este estudio de costos se hizo un análisis de costos históricos tomando como referencia aspectos generales de los componentes de formación y conexión con mercados con actores claves para los proceso de internacionalización del tejido empresarial, dentro de los cuales se encuentran Analdex, Procolombia, Academia, Cámara de Comercio de Bogotá, AmCham, Cámara Colombiana de Comercio Electrónico.

Esta comparación de costos históricos permite la evaluación de la propuesta basándonos en experiencias previas aprobadas, de calidad, especialización técnica y de reputación sectorial, por lo que se considera una muestra amplia de la oferta del mercado, ajustada a las necesidades técnicas de los programas y proyectos de la Secretaria. También se opta por la revisión de costos dentro de esta muestra controlada teniendo en cuenta que un convenio enfocado al fortalecimiento del sector software y tecnologías de la información, especialmente uno de alto impacto o base tecnológica, no es un servicio genérico. Este tipo de intervención requiere conocimiento profundo del sector, metodologías de investigación avanzadas, análisis de datos sofisticados y la capacidad de ofrecer hallazgos significativos. El aliado estratégico debe tener una alta capacidad de vincularse con actores como fondos de inversión, aceleradoras, cámaras de comercio, emprendimientos y empresas de alto impacto, entre otros.

Finalmente, este enfoque facilita una preselección de oferentes altamente calificados, agilizando el proceso de evaluación y asegurando que se trabaje con entidades que ya han demostrado su capacidad para entregar resultados de valor en el ámbito del desarrollo empresarial y la internacionalización.

Por lo anterior, se hizo una comparación de los costos históricos desde 2020 para los proyectos desarrollados por la Subdirección de Internacionalización. Solo se incluyeron aquellos contratos que guardan relación estructural con lo previamente mencionado. En total fueron ocho (8) los contratos que se procesaron para el estudio de costos.

Inicialmente, se hizo un ajuste por inflación de los ocho (8) datos de costos en aras de poder comparar a precios constantes cada uno de los datos. Posteriormente, se procedió a calcular

una media simple, la cual marcó un costo promedio por intervención de COP **$18.126.588**. Por otro lado, se identificó la desviación estándar de la muestra, la cual es de COP $**20.024.788,88.**

Una vez calculadas las medidas de tendencia central básicas, se continuó con la identificación de datos atípicos. Lo anterior para garantizar que la media de costos sea la más precisa posible.

Para esto, se implementaron dos métodos estadísticos, a saber: dispersión con base en distribución normal y Z-Score. El primero, consiste en sumar y restar 1,5 desviaciones estándar a la media inicialmente identificada. Ello permite determinar un límite inferior y un límite superior para la muestra. Asumiendo una distribución normal, el 95% de los datos deberían estar dentro de ese rango, y cualquiera que esté por fuera se considera un dato atípico. Bajo este método, el dato de costos del Convenio 622-2020 es un dato atípico, en tanto su valor de COP $65.220.212 está por fuera del límite superior de COP $48.163.771.

Al considerarse un dato atípico, se procede a calcular una segunda media, omitiendo dicho dato. El valor de la nueva media de la muestra ajustada por datos atípicos es de COP $**11.398.923**.

En segundo lugar, el Z-score se enfoca en homogeneizar los 8 datos, restando a cada uno la media de la muestra, y dividiendo dicha diferencia en la desviación estándar. Cualquier valor por encima de 2,5 en valor absoluto se considera un dato atípico. Por este método, ninguno de los ocho (8) datos de costos se consideraría exactamente como dato atípico. Sin embargo, el costo del convenio 622-2020 está muy lejos del resto de valores estandarizados, lo que da indicios de ser un dato atípico.

Programa	# Empresas	Aporte total SDDE	Aporte total Aliado	Valor total	Costo por empresa total	Costo por empresa Precios 2024
Analdex CD-CA-735-2024	100	$ 733,700,000	$ 323,550,000	$ 1,057,250,000	$ 10,572,500	$ 10,572,500
Procolombia - Contrato 905 de 2023	55	$ 150,000,000	$ -	$ 150,000,000	$ 2,727,273	$ 2,870,813
Universidad de los Andes - Convenio 701 de 2023	80	$ 483,502,344	$ 143,520,000	$ 627,022,344	$ 7,837,779	$ 8,250,294
Analdex - Convenio 795-2023	140	$ 546,000,000	$ 234,000,000	$ 780,000,000	$ 5,571,429	$ 5,864,662
CCB - CONVENIO 860 - 2022	90	$ 616,926,240	$ 294,802,608	$ 911,728,848	$ 10,130,321	$ 11,644,047
ProColombia - CONVENIO 419 - 2021	108	$ 1,349,500,000	$ 343,715,840	$ 1,693,215,840	$ 15,677,924	$ 20,360,941
AmCham - CONVENIO 651 - 2020 Asistencia técnica en proceso de internacionalización al mercado de EUA	15	$ 154,285,151	$ 67,225,000	$ 221,510,151	$ 14,767,343	$ 20,229,238
CCCE - CONVENIO 662 - 2020	10	$ 324,466,667	$ 151,640,883	$ 476,107,550	$ 47,610,755	$ 65,220,212

Medidas de T. Central y Dispersión	
Lim Superior	$48,163,771.62
Desviación Estandar Mu	$20,024,788.88
Media M1	$ 18,126,588
Media M2	$ 11,398,928
Media Geométrica	$ 12,099,567
Mediana	$ 11,108,273
Lim Inferior	-$ 11,910,595

Z-Score |Z| > 2.5	
Z1	-0.38
Z2	-0.76
Z3	-0.49
Z4	-0.61
Z5	-0.32
Z6	0.11
Z7	0.11
Z8 (Posible dato atípico)	2.35

Con base en lo anterior, una vez analizados los antecedentes de procesos desarrollados previamente por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico que guardan estrecha relación con la estructura programática del convenio que acoge a este estudio, se concluye que los costos promedio de este tipo de proyecto son COP $**11.398.928** por empresa, ajustado a precios de 2024.

Por lo anterior, teniendo en cuenta la propuesta presentada por el aliado, la cuál cumple con los criterios de fortalecimiento y conexión con mercados, se identifica que el programa de aceleración se encuentra dentro de los parámetros identificados anteriormente teniendo en cuenta que el costo promedio por intervención a través de este convenio es de COP $**7.000.000** por empresa.

Por otro lado, respecto al **componente de conexión a mercados** los valores de este componente podrían ser analizados a la luz del Convenio 787 de 2024 con Invest In Bogotá, el cual incluyó cinco (5) actividades estratégicas, según lo determinado en el Anexo F, del proyecto de inversión 8157, las actividades estratégicas para el posicionamiento internacional de Bogotá D.C. corresponden a actuaciones conjuntas con aliados, orientadas a mejorar el posicionamiento internacional de la ciudad y su perfil para la atracción de inversión extranjera directa (IED).

De acuerdo con los estudios previos y la propuesta que se aloja en el SECOP II, el aporte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico para este rubro fue de COP $278.569.900, mientras que el aporte del asociado fue de COP $101.855.518, para un total de COP $380.425.418. El promedio de cada actividad estratégica fue del orden de COP $76.085.083,60.

No obstante y con el fin de desarrollar un análisis más acotado a la naturaleza y alcance que se espera desarrollar con Invest In Bogotá, se analizaron otros referentes históricos como se evidenciará más adelante.

Dada la heterogeneidad en el alcance técnico conceptual de las actividades estratégicas para el posicionamiento internacional de Bogotá D.C, se efectuó una revisión de procesos históricos de características similares desarrollados previamente por la SDDE como se puede evidenciar en el numeral 4.1 del presente estudio. Dicha revisión estableció parámetros de segmentación de costos unitarios comparables con las acciones o instrumentos que se esperan desarrollar mediante el convenio que se gestiona en este momento: 1. Misiones exploratorias para empresas dentro y fuera del país, 2. misiones comerciales de compradores internacionales a Bogotá y Colombia y 3. misiones comerciales de empresas bogotanas, dentro y fuera del país, reduciendo la muestra de aliados a Procolombia, Cámara de Comercio de Bogotá y Analdex.

	CV 419-2021	CV 571-2021	CV 860-2022	CT 905-2023	CV 735-2024
	Actividades de vinculación / promoción comercial internacional	Relacionamiento con prensa internacional para posicionar la ciudad a través de difusión de contenidos clave de ciudad	Evento de cierre y rueda de negocios	Participación de empresas de Bogotá en la Macrorrueda "Colombia en Europa".	Misión internacional empresarial a Queretaro
Y-Media	-$102,736,476.80	-$54,788,532.80	$127,882,075.20	$321,467.20	$29,321,467.20
Valor	$16,942,056.00	$64,890,000.00	$247,560,608.00	$120,000,000.00	$149,000,000.00

Se utilizaron dos métodos de dispersión para la detección de valores atípicos en la muestra. El primero implicó calcular la relación entre la varianza de cada dato cotizado y la desviación estándar muestral. Se consideró atípico cualquier valor fuera del rango de -2 a 2. Aplicando este método, no se identificaron datos específicos para eliminar de la muestra:

Medidas de Tendencia Central y Dispersión	
Media	$119,678,532.80
Media ajustada	$87,708,014.00
Mediana	$120,000,000.00
Rango	$230,618,552.00
Coeficiente de Variación	73.29%
Media Geométrica	$86,584,188.00
Moda	N/A
Desviación estándar	$87,707,245.89
Límite Superior	$251,239,401.64
Límite Inferior	-$11,882,336.04
CV 419-2021	-1.171356776
CV 571-2021	-0.6246751023
CV 860-2022	1.45805599
CT 905-2023	1.45805599
CV 735-2024	0.003665229671

Del mismo modo, además de la idoneidad técnica de Invest In Bogotá, los costos remitidos en la propuesta de dicha entidad guardan relación con los costos históricos analizados.

El segundo método de medición, consiste en calcular el límite superior e inferior para la muestra, con base en la desviación estándar. Como resultado, se obtuvo el valor superior de $251.239.401,64 y el menor - $11.882.336.04, así las cosas, el dato de la actividad de cierre y rueda de negocios del convenio 860 de 2022 por $247.560.608 se elimina de la muestra al ser un valor atípico de acuerdo con este método (outlier). Se procedió a calcular la media aritmética sin esta cotización, obteniendo un valor medio ajustado de **$87.708.014.**

Medidas de Tendencia Central y Dispersión	
Media	$119,678,532.80
Media ajustada	$87,708,014.00
Mediana	$120,000,000.00
Rango	$230,618,552.00
Coeficiente de Variación	73.29%
Media Geométrica	$86,584,188.00
Moda	N/A
Desviación estándar	$87,707,245.89
Límite Superior	$251,239,401.64
Límite Inferior	-$11,882,336.04

Es importante destacar que, la muestra es pequeña para poder ser sometida a otro tipo de medidas de dispersión. Adicionalmente, la media armónica no aplica para este tipo de datos, en tanto no son tasas o variaciones, sino valores fijos.

Con base en el análisis expuesto, se concluye que la propuesta de Invest in Bogotá que plantea desarrollar 2 eventos de conexión con mercados específicos para empresas de base tecnológica por valor de COP $178.756.993 , para un **costo unitario de COP $89.378.496,** se encuentra dentro del rango promedio de los datos históricos analizados, haciendo énfasis en la heterogeneidad en los alcances técnicos que este tipo de actividades pueden contener

Elaboró	Revisó	Aprobó
DIANA MILENA LÓPEZ VARGAS Profesional Universitario 219-9 Subdirección de Internacionalización	**MARÍA FERNANDA FERREIRA ZAMBRANO** Contratista 377-2025 Subdirección de Innovación y Productividad	**MARIA PIEDAD BAYTER HORTA** Directora de Competitividad Bogotá Región

R.A.M.G 13/06/2025 10:33 **RONALD ANDRÉS MORA GOMEZ** Profesional Universitario 219-9 Subdirección de Internacionalización		DIEGO PARDO L **DIEGO FERNANDO PARDO LÓPEZ** Subdirector de Innovación y Productividad C RP **CAMILO RIVERA PEREZ** Subdirector de Internacionalización