SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE

ANEXO 1

ANALISIS DEL SECTOR

El SENA Regional Bolívar en aplicación del Decreto 1082 de 2015 “Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional.” presenta el análisis del sector económico el cual hace parte de la planeación del Proceso de Contratación y materializa los principios de planeación, responsabilidad y transparencia consagrados en la Ley 80 de 1993

1. **OBJETO:** Contratar la intervención para la mejora del clima organizacional del SENA Regional Bolívar.
2. **Clasificación Especificaciones De Los Bienes Y Servicios** arrollo de económico y mejoramiento de su calidad de los emprendedores de Bolívar.

SEGMENTO	FAMILIA	CLASE	PRODUCTO	NOMBRE
86	10	18	10	Capacitación en habilidades personales
80	10	15	06	Asesoramiento en estructuras organizacionales.
93	14	17	01	Organización de eventos culturales

Sea lo primero indicar que en un principio se estableció como requerimiento por parte del área de origen las siguiente necesidad discriminada de la siguiente forma:

ITEMS	CANTIDAD SOLICITADA	UNIDAD DE MEDIDA	DENOMINACION GENERAL DEL BIEN O SERVICIO	DENOMINACION Y/O DESCRIPCION TECNICA DEL BIEN O SERVICIO
1	2 TALLERES	DIA	TALLER COMUNICACIÓN EFECTIVA	Teniendo en cuenta los resultados arrojados en la aplicación de batería de riesgo psicosocial, se programan charlas de psicoeducación en Lenguaje verbal, expresiones no verbales y adecuados canales de comunicación, esta actividad será dirigida por un profesional experto en el tema y especialista en seguridad y salud en el trabajo. Las actividades deben ser diseñadas por un Psicólogo especialista en Coaching y Salud Ocupacional; además de ejercicios prácticas en temas de comunicación verbal con fonoaudiólogo, quien se encargue de apoyar los talleres y psicoeducar en técnicas de lenguaje verbal y no verbal, con el fin de se logre una comunicación eficaz. Estas actividades serán dictadas a lideres de grupos, áreas y procesos con el fin de entrenarlos en comunicación asertiva y eficaz para mantener un clima laboral saludable donde se estimule las buenas relaciones interpersonales.

2	2	DIA	OPERADOR LOGISTICO	Hotel o Caja de Compensación de fácil acceso y localización, que cuente con parqueadero y plan de emergencia, que incluya un Salón para 40 personas por día, con aire acondicionado, buena iluminación, conexiones eléctricas, conexión de internet wi-fi, silletería cómoda, suministro de papelería, fotocopias, materiales, ayudas audiovisuales, así como todos los insumos indispensables para la prestación de lo servicio.
3	200	UNIDAD	REFRIGERIO	Dos refrigerios por cada participante (Palito de Queso (Bastón de hojaldre relleno de queso) / Porción de Empanadas de Carne y pollo, estos deben estar acompañados de jugo de fruta natural), Mesero para la atención del evento; estos deben estar acompañados de Estación de Café incluyendo, Aromática, Agua, azúcar normal y light, insta cream.
4	100	UNIDAD	ALMUERZO	2 días: Almuerzo tipo buffet (Pollo relleno de queso y espinacas y Posta cartagenera - Ensalada verde (lechuga, espárragos blancos, brócoli, arvejas y champiñones.) - Arroz primavera – Flan de Coco - Jugo de Fruta).
5	2	UNIDAD	CONFERENCISTA	Conferencista especializado en los temas relacionados, incluyendo la hoja de vida de este, donde especifiquen la experiencia de 2 años y perfil relacionada (Mínimo Especialista). Talleres experimentales sobre las siguientes temáticas: 1. Liderazgo, 2. Estilos de liderazgo 3. Empoderamiento, 4. Trabajo colaborativo, 5. Sentido de pertenencia. Todas las actividades deben ser dinámicas y que incluya materiales para los conocimientos de los trabajadores por ejemplo (lápices, hojas, juegos, balones, todo lo que requiera los talleres para que sea ameno y dinámico. Los talleres NO deben ser Tipo Magistral.
6	2 SESIONES	DÌA	TALLERES DE CRECIMIENTO EMOCIONAL	Brindar formaciones en el manejo emocional que favorezca el trabajo en equipo. Trabajar el autoestima-autoconcepto, habilidades comunicativas, relaciones sociales. Charla virtual con psicólogo especialista en el tema o coaching entrenado. Se brindarán espacios de formación a los colaboradores en los que se entrenaran en temas para la salud mental y emocional que fortalezca el crecimiento personal. Estos talleres se harán en grupos pequeños con personal específico que este en procesos y/o seguimientos por parte del área.

No obstante, lo anterior, **el 27 de octubre del 2025** el área de salud ocupacional y de STT actualizó su necesidad ajustando la misma a la necesidad requerida por dicha área en la cual las condiciones técnicas a contratar deben ser tenidas en cuenta las siguientes:

ESPECIFICACIONES TECNICAS

Lo anterior, relacionado con la realización de dos (2) conferencias que impliquen la realización de dos (2) talleres de comunicación efectiva y de crecimiento emocional de los servidores públicos del SENA y por lo cual la entidad en la necesidad de realizar dos (2) jornada de fortalecimiento del Clima Laboral del Sena Regional Bolívar estableció en comité los siguientes ítems que se discriminan de la siguiente manera actualizándose la necesidad de la entidad acorde con los eventos a llevar a cabo, lo cual se detalla de la siguiente forma:

SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE

ITEMS	CODIGO Clasificador de Bienes y Servicios de UNSPSC	CANTIDAD SOLICITADA	UNIDAD DE MEDIDA	DENOMINACION GENERAL DEL BIEN O SERVICIO	DENOMINACION Y/O DESCRIPCION TECNICA DEL BIEN O SERVICIO
1		2 TALLERES	DIA	TALLER COMUNICACIÓN EFECTIVA	Teniendo en cuenta los resultados arrojados en la aplicación de bateria de riesgo psicosocial, se programan charlas de psicoeducación en Lenguaje verbal y no verbal, expresiones no verbales y adecuados canales de comunicación, esta actividad será dirigida por un profesional experto en el tema. Las actividades deben ser diseñadas por un Psicólogo que realizará ejercicios practicas en temas de comunicación verbal, el psicologo oCoaching se enncargará de apoyar los talleres y psicoeducar en tecnicas de lenguaje verbal y no verbal, con el fin de se logre una comunicacion eficaz. Estas actividades seran dictadas a lideres de grupos, areas y procesos con el fin de entrenarlos en comunicación asertiva y eficaz para mantener un clima laboral saludable donde se estimule las buenas relaciones interpersonales.
2		2	DIA	OPERADOR LOGISTICO	Hotel o Sala de conferencia de fácil acceso y localización, que cuente con parqueadero y plan de emergencia, que incluya un Salón para 50 personas por dia, con aire acondicionado, buena iluminación, conexiones eléctricas, conexión de internet wi-fi, silleteria comoda, suministro de papelería, fotocopias, materiales, ayudas audiovisuales así como todos los insumos indispensables para la prestación de lo servicio.
3		200	UNIDAD	REFRIGERIO	Dos refrigerios por cada participante (Palito de Queso (Bastón de hojaldre relleno de queso) / Porción de Empanadas de Carne y pollo, estos deben estar acompañados de jugo de fruta natural), Mesero para la atención del evento; estos deben estar acompañados de Estación de Café incluyendo, Aromática, Agua, azúcar normal y light, insta cream.
4		100	UNIDAD	ALMUERZO	2 dias: Almuerzo tipo buffet (Pollo relleno de queso y espinacas y Posta cartagenera - Ensalada verde (lechuga, espárragos blancos, brócoli, arvejas y champiñones.) - Arroz primavera – Flan de Coco - Jugo de Fruta).
5		2	UNIDAD	CONFERENCISTA	Conferencista especializado en los temas relacionados, incluyendo la hoja de vida de este, donde especifiquen la experiencia de 2 años y perfil relacionada (Mínimo Especialista). Talleres experimentales sobre las siguientes temáticas: 1.Liderazgo, 2. Estilos de liderazgo 3. Empoderamiento, 4. Trabajo colaborativo, 5. Sentido de pertenencia. Todas las actividades deben ser dinámicas y que incluya materiales para los conocimientos de los trabajadores por ejemplo (lápices, hojas, juegos, balones, todo lo que requiera los talleres para que sea ameno y dinámico. Los talleres NO deben ser Tipo Magistral.
6		2 SESIONES	DÌA	TALLERES DE CRECIMIENTO EMOCIONAL	Brindar formaciones en el manejo emocional que favorezca el trabajo en equipo. Trabajar el autoestima-autocencepto, hablidades cmunicativas, relaciones sociales.Charla con psicologo especialista en el tema o coaching

					entrenado. Se brindaran espacios de formacion a los colaboradores en los que se entrenaran en temas para la salud mental y emocinal que fortalezca el crecimiento personal. Estos talleres se haran en grupos pequeños con personal especefico que este en procesos y/o seguimientos por parte del area.

3. ANALISIS DEL MERCADO

3.1. Aspectos Generales del Mercado[1]

3.1 SECTOR PERTENECIENTE AL OBJETO CONTRACTUAL
SECTOR ECONÓMICO
Sector Secundario de la economía

3.2 ESTUDIO DE LA OFERTA

En el marco del eje mentalmente saludable del equipo de STT del Sena Regional Bolívar, se hace necesario la realización de dos jornadas de Clíma Organizacional con talleres y dinámicas sobre trabajo en equipo, comunicación asertiva, el manejo de la inteligencia emocional y el manejo del tiempo, buscando promover ambientes laborales saludables que mejores la integridad personal de los servidores públicos en el ejercicios de sus labores o actividades laborales.

La jornada de clima laboral Sena busca capacitar y realizar actividades para mejorar el ambiente de trabajo en la Regional Sena Bolívar, fortaleciendo los ambientes organizacionales, así como el bienestar de los empleados, promover la colaboración, contribuir a la mejora de la salud mental y manejo del estrés de los servidores públicos de la entidad, se busca un buen manejo de la comunicación asertiva, transforma el liderazgo y que se creen nuevos hábitos saludables.

Adicionalmente, como lo anterior hace parte de la política de talento humano que busca la mejora continua de las condiciones de desarrollo del talento humano, lo que implica la continua aplicación de programas de seguridad y salud en el trabajo, encaminados a mantener ambientes de trabajo saludables, capacitación y cualificación de competencias y un clima laboral que fomenten la iniciativa “Sena Mentalmente Saludable”.

Que la medición, análisis y mejoramiento del clima organizacional se gestiona a través del Grupo de Seguridad y Salud del Trabajo y el tema del clima organizacional se maneja desde el eje ““Sena Mentalmente Saludable”, del subsistema Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo, tenido como referencia el Decreto 1083 de 2015 y la normatividad reglamentaria sobre gestión pública.

En ese sentido, la Regional Sena Bolívar estando comprometida con el bienestar de los equipos de trabajo con que cuenta se hace necesario llevar a cabo dos jornadas de capacitación sobre clima laboral, con el propósito de fortalecer los ambientes organizacionales, promover relaciones laborales saludables y el fomento de la cultura del respeto mutuo y la comunicación asertiva.

Siendo necesario crear espacios formativos de reflexión colectiva sobre los valores de construir y mantener entornos laborales positivos, donde el talento humano de la entidad se pueda desarrollar de forma plena y continua, laboral con entusiasmo para cumplir la misión institucional de la regional Sena Bolívar.

[1] http://www.elcolombiano.com/negocios/empresas/restaurantes-crecieron-mas-en-ingresos-LK8185397

Para el cumplimiento de lo anterior el SENA Regional Bolívar requiere de Contratar el apoyo logístico para la realización de las siguientes actividades: Contratar la intervención para la mejora del clima organizacional del SENA Regional Bolívar.

Por lo anterior, para nuestra Regional la mejor forma y la más conveniente para satisfacer esta necesidad es celebrar un contrato de prestación de servicios, con un proveedor que tenga las condiciones para la contratación de acuerdo con la necesidad de la Dirección.

3.3. Económico: La comercialización de refrigerios por parte de empresas dedicadas exclusivamente a este servicio es abundante en la ciudad de Cartagena, al igual otro tipo de empresas como hoteles, panaderías, restaurantes y otros de la misma naturaleza, son solicitadas por diversas organizaciones y entidades tanto del sector público como privado para el suministro de refrigerios en sus diferentes eventos y reuniones. Así las cosas, el mercado de la ciudad de Cartagena parece ofrecer un mercado amplio, para escoger un determinado prestador.[2]

Con un sondeo preliminar de precios ofertados por personas naturales y jurídicas que se dedican a la prestación de servicio de suministro de refrigerios a eventos de la misma categoría, se prevé la presentación de buenas propuestas, con posibles proveedores los cuales cuentan con una buena calidad, lo que hace que en el mercado nos pueda ofrecer mejores precios al consumidor final.

3.4. Internacional: Para analizar la inclusión del Servicio Nacional de Aprendizaje en los diferentes Acuerdos Comerciales se tuvo en cuenta las directrices impartidas por Colombia Compra Eficiente, en su Manual Para el Manejo de Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación, de conformidad con el artículo 2.2.1.1.2.1.1. del decreto 1082 de 2015. La indicación de si el proceso de contratación que adelanta la Entidad está cobijado por un Acuerdo Comercial o no, se encuentra establecida en el presente documento.

3.5. Técnico: Las personas naturales o jurídicas que se dediquen a la fabricación, comercialización, distribución de alimentos, al igual que los establecimiento gastronómicos , deben cumplir con la identificación de factores de riesgo, medidas sanitarias relacionados con alimentos y materias primas para la fabricación de los mismos, a partir de la supervisión, inspección y control por parte de los departamentos, distritos y los municipios de categorías 1, 2 y 3 , a partir de los lineamientos y supervisión como autoridad sanitaria nacional del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA.
Los anteriores requisitos sean determinantes a la hora de escoger la mejor oferta.
Las condiciones de entrega, plazos y forma de pago están contempladas en el estudio previo.
3.6. Legal: El aspecto legal del presente proceso contractual, cuya modalidad corresponde a los de mínima cuantía, se encuentra contenido en la ley 80 de 1993, ley 1150 de 2007, y especialmente, en lo dispuesto en el artículo 94 de la Ley 1474 de 2011, artículo 2.2.1.2.1.5.1 del Decreto 1082 de 2015 y lo aplicable del libro IV del Código de Comercio.
Normatividad que rige la actividad económica

NORMA TÉCNICA SECTORIAL COLOMBIANA NTS-USNA 003
NORMA TÉCNICA SECTORIAL COLOMBIANA NTS-USNA 004
NORMA TÉCNICA SECTORIAL COLOMBIANA NTS-USNA 005
NORMA TÉCNICA SECTORIAL COLOMBIANA NTS-USNA 006
NORMA TÉCNICA SECTORIAL COLOMBIANA NTS-USNA 007
NORMA TÉCNICA SECTORIAL COLOMBIANA NTS-USNA 008
GUIA TÉCNICA GTS-USNA SECTORIAL 009
NORMA TÉCNICA SECTORIAL NTSH 01O
NORMA TÉCNICA COLOMBIANA NTS-TC 001

[2]http://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/11453/Claudia%20Xiomara%20Chaustre%20%20%28tesis%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y

LEY No 1480 12 oct. 2011 por medio de la cual se expide el estatuto del consumidor y se dictan otras disposiciones.

Normatividad Ambiental

- Decreto 1594 Reglamenta parcialmente la Ley 9 de 1979 y el Decreto de 26 de Junio de 1984. 2811 de 1974 en cuanto a usos del agua y residuos líquidos.
-Resolución 1074 de 1997.Por la cual se establecen estándares ambientales en materia de vertimientos.
- Decreto 2981 de 2013 y la Ley 689 de 2001, en relación con la prestación del servicio público de aseo, y el Decreto
- Ley 2811 de 1974 y la Ley 99 de 1993 en relación con la gestión integral de residuos sólidos orgánicos.
-Ministerio del Medio Ambiente Decreto 1728 del 6 de agosto de 2002. •Licencias ambientales.

4. Análisis de la Demanda

El SENA Regional Bolívar a fin de realizar el presente estudio con la mayor precisión posible, analizara y revisara las condiciones del historial de contrataciones de suministro de refrigerios a los posibles proveedores.

De conformidad con el literal d. del numeral 2 de la Circular de lineamientos para la elaboración de estudios previos, se podrán usar para establecer el valor estimado del contrato: Estudio de mercado, revisión de base de datos, análisis de precios históricos. Se procedió entonces a solicitar preconizaciones de conformidad con la circular No. 3-2012-000233, relacionadas con el objeto a contratar y con las especificaciones del mismo, para el cual se publicó en la plataforma transaccional SECOP II **https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/ContractNoticePhases/View?PPI=CO1.PPI.42912103&isFromPublicArea=True&isModal=False**, no obstante, se allegó al correo electrónico contrataciondirboliv@sena.edu.co , kmelendez@sena.edu.co dos (2) cotizaciones el 17 de octubre de 2025, de conformidad con el documento para invitar a precotizar, para lo cual se recibieron 2 cotizaciones mediante correo electrónico por parte de: Carmenza Bray Bohórquez y Esther C, Cuello H.

A efectos de estimar el presupuesto del presente proceso de selección, Despacho Dirección Regional Bolívar, adelantó un estudio de mercado, en donde se estimó que el valor para "*Contratar la intervención para la mejora del clima organizacional del SENA Regional Bolívar.",* si bien el promedio de dichas cotizaciones arrojó un promedio mayor a la disponibilidad presupuestal, tal como se advierte de la siguiente manera:

SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA										
ANEXOS ESTUDIO DE MERCADO COMPARATIVO DE PRECIOS					CARMENZA BRAY BOHORQUEZ		ESTHER C CUELLO H		PROMEDIO	
ITEMS	DENOMINACION GENERAL	DENOMINACION Y/O DESCRIPCION TECNICA DEL BIEN O SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL
1	TALLER COMUNICACIÓN EFECTIVA	Teniendo en cuenta los resultados arrojados rn la aplicación de bateria de riesgo psicosocial, se programan charlas de psicoeducación en Lenguaje verbal, expresiones no verbales y adecuados canales de comunicación, esta actividad será dirigida por un profesional experto en el tema y especialista en seguridad y salud en el trabajo. Las actividades deben ser diseñadas por un Psicólogo especialista en Coaching y Salud Ocupacional; ademas de ejercicios practicas en temas de comunicación verbal con fonoaudiologo, quien se encargue de apoyar los talleres y psicoeducar en tecnicas de lenguaje verbal y no verbal, con el fin de se logre una comunicacion eficaz. Estas actividades seran dictadas a lideres de grupos, areas y procesos con el fin de entrenarlos en comunicación asertiva y eficaz para mantener un clima laboral saludable donde se estimule las buenas relaciones interpersonales.	DIA	2	$1.500.000	$ 3.000.000	$2.500.000	$ 5.000.000	$ 2.000.000	$ 4.000.000
2	OPERADOR LOGISTICO	Hotel o Caja de Compensación de fácil acceso y localización, que cuente con parqueadero y plan de emergencia, que incluya un Salón para 40 personas por dia, con aire acondicionado, buena iluminación, conexiones eléctricas, conexión de internet wi-fi, silleteria comoda, suministro de papelería, fotocopias, materiales, ayudas audiovisuales así como todos los insumos indispensables para la prestación de lo servicio.	DIA	2	$900.000	$ 1.800.000	$1.788.000	$ 3.576.000	$ 1.344.000	$ 2.688.000
3	REFRIGERIO	Dos refrigerios por cada participante (Palito de Queso (Bastón de hojaldre relleno de queso) / Porción de Empanadas de Carne y pollo, estos deben estar acompañados de jugo de fruta natural), Mesero para la atención del evento; estos deben estar acompañados de Estación de Café incluyendo, Aromática, Agua, azúcar normal y light, insta cream.	UND	200	$15.000	$ 3.000.000	$ 40.000,00	$ 8.000.000	$ 27.500	$ 5.500.000
4	ALMUERZO	2 dias: Almuerzo tipo buffet (Pollo relleno de queso y espinacas y Posta cartagenera - Ensalada verde (lechuga, espárragos blancos, brócoli, arvejas y champiñones.) - Arroz primavera – Flan de Coco - Jugo de Fruta).	UND	100	$ 32.000,00	$ 3.200.000	$60.000	$ 6.000.000	$ 46.000	$ 4.600.000
5	CONFERENCISTA	Conferencista especializado en los temas relacionados, incluyendo la hoja de vida de este, donde especifiquen la experiencia de 2 años y perfil relacionada (Mínimo Especialista). Talleres experimentales sobre las siguientes temáticas: 1.Liderazgo, 2. Estilos de liderazgo 3. Empoderamiento, 4. Trabajo colaborativo, 5. Sentido de pertenencia. Todas las actividades deben ser dinámicas y que incluya materiales para los conocimientos de los trabajadores por ejemplo (lápices, hojas, juegos, balones, todo lo que requiera los talleres para que sea ameno y dinámico. Los talleres NO deben ser Tipo Magistral.	UND	2	$2.000.000	$ 4.000.000	$2.500.000	$ 5.000.000	$ 2.250.000	$ 4.500.000
6	TALLERES DE CRECIMIENTO EMOCIONAL	Brindar formaciones en el manejo emocional que favorezca el trabajo en equipo. Trabajar el autoestima-autocencepto, hablidades cmunicativas, relaciones sociales.Charla virtual con psicologo especialista en el tema o coaching entrenado. Se brindaran espacios de formacion a los colaboradores en los que se entrenaran en temas para la salud mental y emocinal que fortalezca el crecimiento personal. Estos talleres se haran en grupos pequeños con personal especefico que este en procesos y/o seguimientos por parte del area.	DÍA	2	$1.500.000	$ 3.000.000	$2.500.000	$ 5.000.000	$ 2.000.000	$ 4.000.000
			SUBTOTAL:			$ 18.000.000		$ 32.576.000		$ 25.288.000
			19%	I.V.A.		$ 3.420.000		$ 6.189.440		$ 4.804.720
			TOTAL:			$ 21.420.000		$ 38.765.440		$ 30.092.720

Nota 1: De acuerdo al presente estudio del mercado los interesados en cotizar, realizaron sus cotizaciones, no obstante, no se relacionó el valor del i.v.a.., por lo que se procedio ajustar las cotizaciones con dicho valor, siendo ajustadas a la realidad de acuerdo a la necesidad de la entidad, sin embargo, pese a dicho ajuste, **el estudio de mercado arrojó un valor superior al presupuesto disponible para dicho proceso.** En consecuncia, la entidad aclara que solo cuenta con un presupuesto de **($18.360.000) , en tal sentido los proponentes interesados deberán tener en cuenta tal presupuesto, para su adjudicación.**

No obstante, la entidad cuenta con un presupuesto de **DIECIOCHO MILLONES TRESCIENTOS SESENTA MIL PESOS M/cte ($18.360.000), por lo que las ofertas deberán ajustarse a dicho presupuesto,** tal como se evidencia en el documento anexo Análisis y estudio del sector, el cual forma parte integral del presente documento, los cuales se harán con cargo al CDP No 5325 de 2025. Por tanto, basados en las necesidades del Servicio, se establece el valor estimado, en la suma **DIECIOCHO MILLONES TRESCIENTOS SESENTA MIL PESOS M/cte ($18.360.000)** incluido el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), y demás impuestos, tasas, contribuciones de carácter nacional y/o municipal de carácter legal, costos, directos e indirectos**.**

5. Sector Logístico de eventos

Para analizar detenidamente este sector de la Economía es necesario estudiar el desarrollo histórico del mismo, las clases de Servicios y actividades que se prestan, en qué lugares y el gramaje a utilizar de acuerdo con el grupo de edad que serán los consumidores finales.

Los Servicios de Alimentación existen desde tiempos remotos. Claro está, que difieren de los actuales en Tecnología, Planta Física, Equipos, Cuidados Nutricionales, y Condiciones Higiénico Sanitarias.

Este tipo de Servicios: Recibe, Almacena, Producen y Sirven comidas a gusto de sus clientes.

En Colombia, hoy en día los más representativos Servicios de Alimentación se encuentran ubicados en el sector de la hospitalidad el cual está, estrechamente ligado a la estabilidad y desarrollo de las empresas de otros sectores de la economía. Entre más, y más sólidas compañías abunden en el mercado, los servicios de alimentación tendrán un mejor cuadro para posicionarse. Al hacer una mirada macroeconómica, cualquier impacto negativo en el crecimiento de otros sectores, supone un golpe en las posibilidades de crecimiento de las empresas del sector de la hospitalidad, dedicadas a este segmento.

Una de las principales preocupaciones del segmento de servicios de alimentación en el país, es el fuerte vínculo que existe con sectores macro de la economía, susceptibles a la crisis. Ello desemboca en que, compañías que se ven obligadas a responder a la desaceleración revisando la relación operaciones-costos, disminuyan el beneficio de la alimentación. Otro factor que percibe el segmento como una amenaza es la gran dificultad para conseguir mano de obra calificada, para realizar la labor de distribución de dietas en el sector hospitalario, ello obliga a las empresas a invertir dinero y tiempo en formación de este personal. La falta de agremiación es otra de las dificultades que apremian al segmento de casinos del país. Ante el coletazo de la crisis, no ha existido organización ni una política que vele por minimizar el impacto económico.

Gestión en desaceleración: Los casinos de los macro sectores deben ser agresivos en ventas y tener una estructura que les permita captar mercado en distintas zonas del país. La estandarización de la calidad del producto, y la selectividad para escoger el cliente son aspectos clave. Por otra parte, replantear el esquema de actividades remotas en el que menos viajes y más contacto a distancia sean la prioridad, sin dejar de lado el compromiso corporativo de cumplir con las exigencias del cliente. A pesar de los beneficios bancarios, las empresas de servicios de alimentación deben cuidarse de depender de créditos para generar negocio. Igualmente, y desde el punto de vista operacional, es importante buscar menos proveedores, pero trabajar con mayores volúmenes.

Por otro lado, existen los llamados Servicios de Alimentación sin ánimo de lucro, los cuales son administrados por entidades en su mayoría de origen oficial o público cuya finalidad es beneficiar a las poblaciones más vulnerables, especialmente a los menores de edad que se encuentran en etapa lectiva y que presentan problemas de desnutrición.

La Política está dirigida a toda la población colombiana, y requiere de la realización de acciones que permitan contribuir a la disminución de las desigualdades sociales y económicas, asociadas a la inseguridad alimentaria y nutricional, en los grupos de población en condiciones de vulnerabilidad.

Por este motivo, se priorizarán acciones hacia los grupos de población más vulnerables, como son los desplazados por la violencia, los afectados por los desastres naturales, los grupos étnicos (indígenas, afrocolombianos, raizales, gitanos); los niños, las mujeres gestantes y las madres en lactancia, y los grupos de personas y campesino de más bajos recursos.

3.2. Antecedentes en seguridad Alimentaria y Nutricional

El objetivo general del Plan es contribuir al mejoramiento de la situación nutricional y alimentaria de la población colombiana, en especial de la más pobre y vulnerable, integrando acciones multisectoriales en las áreas de salud, nutrición, alimentación, agricultura, educación, comunicación y medio ambiente.

Los Lineamientos de Política del Plan Nacional de Alimentación y Nutrición (PNAN) responden a la multicausalidad y tienen como base para su desarrollo el trabajo intersectorial, la coordinación e integración a nivel municipal, departamental y nacional de ocho líneas de acción que son:

Seguridad Alimentaria
Protección al consumidor mediante el control de calidad y la inocuidad de los alimentos
Prevención y control de las deficiencias de micronutrientes
Prevención y tratamiento de las enfermedades infecciosas y parasitarias
Promoción, protección y apoyo a la lactancia materna
Promoción de la salud, alimentación y estilos de vida saludables
Evaluación y seguimiento en aspectos nutricionales y alimentarios
Formación del recurso humano en políticas de nutrición y alimentación

El Objetivo de la Política es garantizar que toda la población colombiana disponga, acceda y consuma alimentos de manera permanente y oportuna, en suficiente cantidad, variedad, calidad e inocuidad.

La definición de Seguridad Alimentaria “Seguridad alimentaria y nutricional es la disponibilidad suficiente y estable de alimentos, el acceso y el consumo oportuno y permanente de los mismos en cantidad, calidad e inocuidad por parte de todas las personas, bajo condiciones que permitan su adecuada utilización biológica, para llevar una vida saludable y activa” adoptada en el documento CONPES Social, va más allá del hecho de que toda la población tenga una alimentación adecuada, ésta realza el derecho de la misma a no padecer hambre y a tener una alimentación adecuada, el deber que tiene la persona y la familia de procurarse una alimentación apropiada y la necesidad de contar con estrategias sociales para afrontar los riesgos.

El concepto de seguridad alimentaria y nutricional pone de manifiesto los ejes que la definen:

Disponibilidad de alimentos: es la cantidad de alimentos con que se cuenta a nivel nacional, regional y local. Está relacionada con el suministro suficiente de estos frente a los requerimientos de la población y depende fundamentalmente de la producción y la importación.

Acceso: es la posibilidad de todas las personas de alcanzar una alimentación adecuada y sostenible. Se refiere a los alimentos que puede obtener o comprar una familia, una comunidad o un País.

Consumo: se refiere a los alimentos que comen las personas y está relacionado con la selección de estos, las creencias, las actitudes y las prácticas.

Aprovechamiento o utilización biológica de los alimentos: se refiere a cómo y cuánto aprovecha el cuerpo humano los alimentos que consume y cómo los convierte en nutrientes para ser asimilados por el organismo.

Calidad e inocuidad de los alimentos: se refiere al conjunto de características de los alimentos que garantizan que sean aptos para el consumo humano, que exigen el cumplimiento de una serie de condiciones y medidas necesarias durante la cadena agroalimentaria hasta el consumo y el aprovechamiento de los mismos, asegurando que una vez ingeridos no representen un riesgo (biológico, físico o químico) que menoscabe la salud. No se puede prescindir de la inocuidad de un alimento al examinar la calidad, dado que la inocuidad es un atributo de la calidad.

META UNIVERSAL: 1A. Reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, el porcentaje de personas cuyos ingresos sean inferiores a 1 dólar por día.

5. Análisis de la Oferta

Existen en el mercado local y Nacional diferentes empresas fabricantes y/o distribuidoras de refrigerios capaces de satisfacer las necesidades del SENA quienes se encargan de atender comercialmente los requerimientos de las entidades públicas y privadas a nivel nacional, se detallan algunas de las empresas de la región:

Proveedores (Identificar posibles proveedores en el mercado nacional y/o local)	**EMPRESA**	**LOCAL**	**NACIONAL**		
	P1. RESTAURANTE Y CAFETERIA KASABE	X			
	P2. PIZZAS DANY	X			
	P3. RESTAURANTE LA MULARA	X			
Forma de distribución y entrega de los bienes			**P1**	**P2**	**P3**
	Distribuidor Minorista				
	Transportador				
	Distribuidor Mayorista		X	X	X
Cadena de producción, distribución, suministro (proceso de producción utilizado por los proveedores consultados)	Materia prima/ transformación - producción/distribución		**P1**	**P2**	**P3**
			X	X	X
	Compra/ bodegaje/ distribución				
	Comercialización		X	X	X
	Importación/ distribución				
Costos asociados	Los costos adicionales asociados para garantizar la efectiva entrega del bien/ servicio, (costos de manipulación, transporte, personal, elementos, equipos, etc.) son asumidos por el Contratista.				
Los proveedores consultados se clasifican en la siguiente área	**Área**		**P1**	**P2**	**P3**
	Materias primas				
	Fabricante		X	X	X
	Importador				
	Ensamblador				
	Distribuidor Mayorista		X	X	X
	Distribuidor Minorista		X	X	X
	Intermediario				
	Transportador				

JAIME TORRADO CASADIEGOS
Director Regional

Firmado digitalmente por TORRADO CASADIEGOS JAIME
Fecha: 2025.10.27 21:52:21 -05'00'

JAIME TORRADO CASADIEGOS
Director Regional

Elaboró: KMeléndez - abogado contratista.
Abogado Contratista -Abogado contratista.